UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

# LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION AUX ÉTATS-UNIS

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

*présentée et soutenue le 8 Mars 1947*

PAR

**Roger KÉRINEC**

JURY DE LA THÈSE.

*Président :* M. le Pr B. LAVERGNE.

*Suffragants* { M. le Pr E. JAMES. / M. le Pr P. FROMONT.

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

1948

# LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION
## AUX ÉTATS-UNIS

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549220_0098

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

# LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION AUX ÉTATS-UNIS

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

*présentée et soutenue le 8 Mars 1947*

PAR

**Roger KÉRINEC**

JURY DE LA THÈSE.

*Président :* M. le Pr B. LAVERGNE.

*Suffragants* { M. le Pr E. JAMES.
M. le Pr P. FROMONT.

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

108, BOULEVARD SAINT-GERMAIN, PARIS-VIe

—

1948

*La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.*

# INTRODUCTION

Charles Gide, étudiant en 1910 la coopération sur le plan mondial, écrivait : « Hors d'Europe il est un grand pays que l'on s'étonnera de ne pas voir figurer au premier rang de cette rapide revue : ce sont les États-Unis; la coopération y a été jusqu'à présent presque insignifiante (1)... »

A cette époque pourtant, la coopération avait déjà fait ses preuves et pris une importance certaine dans quelques pays européens, des petits comme la Finlande, la Suède, la Norvège, des grands aussi comme l'Angleterre, la Russie, l'Allemagne et la France.

Dix-huit ans plus tard, Victor Serwy pouvait encore écrire : « Aux États-Unis la coopération est à l'état de poussière, surtout en matière de consommation. » Enfin, en 1935 même, Totomiantz, dans son livre *Coopération mondiale* notait au sujet des États-Unis : « La coopération y étant très faible ou très récente ne représente rien d'instructif du point de vue de son histoire (2). »

Et pourtant, en 1946, on compte aux U. S. A. 67.550 sociétés coopératives de toutes catégories, groupant 13.121.947 adhérents et faisant un chiffre d'affaires de 6 milliards de dollars; et M. Lincoln, le président de la Ligue Coopérative Américaine, est élu vice-président de l'Alliance Coopérative Internationale, au congrès de Zurich.

Des progrès très rapides ont donc été réalisés tout récemment. Un nombre croissant d'Américains découvrent chaque jour la coopération de consommation, et mettent tout leur esprit d'entreprise et d'organisation à son service.

On pense pourtant généralement en Europe qu'ils voient

(1) Charles GIDE. *Les Sociétés coopératives de Consommation,* 1910.
(2) TOTOMIANTZ. *Coopération mondiale,* 1935.

dans la coopération une nouvelle façon de faire des affaires en grand, c'est-à-dire plutôt le côté commercial que le côté social et révolutionnaire de l'idée. On pense aussi que beaucoup de ces coopératives sont plus ou moins régulièrement constituées et en particulier que les véritables coopératives de consommation appliquant les principes de Rochdale sont rarissimes.

Cette confusion provient dans une certaine mesure des différences existant dans la terminologie.

L'expression « coopérative de consommation », en effet, n'est pas usitée aux États-Unis; les Américains lui préfèrent, rejoignant ainsi M. le Professeur Bernard Lavergne, celle de « coopérative de consommateurs », mais elle englobe des coopératives qui ne sont pas considérées par nous comme de consommation. Elle groupe toutes les coopératives dont le but est de satisfaire les besoins d'individus en tant que consommateurs, par opposition aux coopératives de producteurs.

Notre intention est de rechercher parmi ces coopératives de consommateurs celles qui seraient considérées en Europe comme de consommation.

On entend par coopératives de consommation toute société à capital variable constituée par des consommateurs dans le but de vendre aux adhérents et au public les objets de consommation courante qu'elles achètent ou fabriquent, soit elles-mêmes, soit en s'unissant entre elles, et de distribuer les trop perçus entre leurs associés au prorata de la consommation de chacun ou d'en affecter tout ou partie à des œuvres de solidarité.

Ce qui les distingue des autres types de coopératives, c'est d'une part de vendre des objets de consommation courante, d'autre part d'accepter comme adhérent tout consommateur, sans aucune restriction.

Les coopératives agricoles, par contre, ne sont ouvertes qu'aux paysans et n'achètent ou ne vendent que des fournitures intéressant leurs membres, c'est-à-dire des engrais, des machines, etc. M. le professeur Lavergne les classe dans la catégorie des coopératives professionnelles. La communauté des consommateurs n'en retire aucun avantage car elles ne

recherchent pas comme les coopératives de consommation une atténuation de l'inégalité des revenus sociaux, mais leur seul intérêt corporatif.

Or, en Amérique, les coopératives de consommation sont en majorité rurales; il ne faudrait pourtant pas en conclure qu'elles sont « agricoles ». Les Américains distinguent en effet deux grandes catégories de coopératives de consommateurs : les coopératives de paysans (farmers co–operatives) et les coopératives urbaines (urban co-operatives).

Ces dernières ont été créées par des citadins, d'où leur nom, ou plus exactement par des non-paysans, car il en existe aussi dans les campagnes; elles distribuent des produits de consommation courante : elles sont indiscutablement des coopératives de consommation. On les rencontre surtout dans l'Est des États-Unis.

Mais ce sont les coopératives rurales qui sont les plus puissantes : elles sont en grosse majorité dans le Nord et le Centre. Elles ont été créées par des paysans et à l'origine elles furent uniquement des coopératives agricoles d'approvisionnement avec pour but d'acheter puis de répartir le matériel de ferme, les engrais et les autres fournitures indispensables aux paysans. Pourtant ce sont des coopératives ouvertes, c'est-à-dire que la qualité de paysan n'est pas requise pour être accepté comme membre; en fait, elles comprennent maintenant et de plus en plus des non-paysans parmi leurs sociétaires. D'autre part elles ne sont plus spécialisées dans le matériel agricole et vendent des marchandises de consommation courante, des articles d'épicerie, des vêtements etc.

Les paysans se sont réunis à l'origine pour acheter ce dont ils avaient besoin en tant que producteurs. Leurs coopératives étaient seulement des moyens de défense contre les intermédiaires et d'accroissement de leur pouvoir d'achat. Mais les paysans ont abandonné depuis leur point de vue étroit de producteur pour penser et agir en consommateur; il s'est donc produit une évolution certaine, qui nous semble très intéressante et c'est pourquoi nous considérons ces coopératives rurales comme des coopératives de consommation et nous les inclurons dans cette étude.

Il existe d'ailleurs aussi aux U. S. A. des coopératives agricoles, au sens français du mot :

Coopératives de vente, au nombre de 7.522 avec 2.730.000 membres et faisant un chiffre d'affaires de 4.430.000.000 $ (marketting coops).

Coopératives d'achat, au nombre de 2.778 réunissant 1.530.000 membres et réalisant un chiffre d'affaires de 730.000.000 $ (purchasing coops).

Seules les coopératives de consommation nous intéressent; notons pourtant que les coopératives agricoles d'achat sont admises à faire partie et de la Ligue Américaine et du Magasin de Gros National, au même titre que les coopératives de consommation; elles seront donc comprises dans les chiffres que nous donnerons concernant ces deux organisations.

Les Américains comprennent aussi dans les coopératives de consommateurs, en plus des coopératives rurales et urbaines de distribution, les coopératives d'habitation et d'assurance ainsi que quelques catégories de coopératives typiquement américaines, dont celles de téléphones et d'étudiants. Nous rechercherons dans quelle mesure elles appliquent les principes de Rochdale.

Les Américains classent même leurs « Credit Union » parmi les coopératives de consommateurs. Or, il s'agit de coopératives de crédit, tout à fait indépendantes du mouvement coopératif de consommation : elles correspondent plutôt à nos coopératives rurales de crédit. Nous n'y ferons donc que quelques allusions quand nous étudierons le financement des coopératives de consommation.

Nous espérons ainsi pouvoir donner une idée d'ensemble de l'importance actuelle du mouvement américain de consommation.

Dans une première partie nous essaierons de dégager à travers quelles difficultés et dans quelles conditions s'est constitué à une époque toute récente un véritable mouvement coopératif de consommation.

La deuxième partie sera consacrée à l'exposé des caractéristiques du mouvement actuel et la troisième à l'étude de son organisation administrative.

Enfin, une conclusion résumera l'œuvre accomplie et indiquera les chances et les conditions d'un développement futur du mouvement.

En annexe, pour donner une vue plus complète d'un mouvement coopératif assez mal connu, nous donnerons quelques indications sur deux types de coopératives considérées aussi en Amérique comme coopératives de consommateurs : les coopératives rurales d'électricité et les « Credit Union ».

# PREMIÈRE PARTIE

# ORIGINE ET HISTORIQUE DES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION AUX ÉTATS-UNIS

## Chapitre Premier

## ORIGINE

La coopération a pénétré depuis longtemps aux États-Unis à l'état d'idéologie générale. C'est en effet en Amérique que se déroulèrent les plus nombreuses et les plus connues des expériences dites communistes (1).

Elles furent d'inspiration protestante le plus souvent, comme celle des Shakers, fondée en 1774 en Pensylvanie, et celle des Perfectionnistes d'Onéida qui date de 1848, ou bien celle des Mormons créée en 1805. Leur communisme était un peu spécial, n'ayant rien de révolutionnaire; ces « communistes » vivaient ensemble parce qu'ils avaient un idéal commun, parce qu'ils s'étaient astreints volontairement à vivre selon un commandement de Dieu. Mais il n'était pas question de propriété collective; il y avait seulement association pour produire ou pour consommer en commun : c'était donc plutôt du coopératisme que du communisme.

D'autres communautés créées à la même époque, inspirées par Owen, Fourier et Cabet, étaient d'origine socialiste.

Il est vrai que toutes ces colonies ont échoué, disparaissant assez rapidement. Il n'en est pas moins intéressant de noter que c'est en Amérique, avant même que soit ouverte la petite boutique de la ruelle aux Crapauds à Rochdale, que naquirent les premiers essais pratiques tentés dans le but de réaliser le monde meilleur dont chacun rêve.

Ces essais malheureux furent les premières révoltes contre les conditions de vie déplorables apportées aux ouvriers amé-

(1) Charles Gide. *Les Colonies communistes et Coopératives.* Cours de 1928-1929 au Collège de France.

ricains par la révolution industrielle. Celle-ci amena en effet, à partir de 1789, sa suite habituelle de bas salaires, de longues journées de labeur ainsi que l'exploitation du travail des enfants. Pour lutter contre ses effets néfastes, le peuple, fatigué d'attendre que son gouvernement fasse quelque chose en sa faveur, créa des syndicats. Mais la population des États-Unis était surtout rurale et les revendications des ouvriers ne touchèrent pas l'opinion publique qui resta indifférente à leurs plaintes. Ceux-ci découvrirent alors la Coopération.

Ce furent les syndicats, en effet, qui pour leur propre intérêt et pour attirer les ouvriers, créèrent les premières organisations coopératives de consommation. La première connue fut fondée par un tailleur, John Kaulback, en 1844, l'année même où les tisserands de Rochdale posaient en Angleterre les bases du mouvement coopératif mondial. Elle ne devait pas connaître le même succès, quoique ses débuts aient été assez prometteurs. Son fondateur réunit, en effet, facilement un petit capital qui lui permit de constituer un club d'achat. Avec les économies réalisées sur les objets de consommation courante qu'il commandait en gros, ce club ouvrit bientôt un magasin, dans le but d' « améliorer la condition de la classe ouvrière ».

Et, très vite, la coopérative éclipsa le syndicat. Elle vendait à bon marché, donnait un intérêt fixe de 6 % au capital et ne faisait pas de crédit.

D'autres syndicats imitèrent celui des tisserands et en 1847, quelques magasins de ce genre se réunirent pour former « l'Union Protectrice des Travailleurs ». En 1849, ayant grandi, elle changea de nom et devint « l'Union Protectrice de la Nouvelle Angleterre ». Elle possédait 106 magasins en 1850; en 1852, 167 boutiques faisaient un chiffre d'affaires total de 1.696.000 dollars. Mais, en 1853, des questions de personnes (pour ou contre John Kaulback) furent à l'origine d'une scission. Une partie du mouvement quitta cette union pour en fonder une autre : « l'Union Protectrice Américaine ». Cette nouvelle organisation devait concurrencer rapidement la première; en 1857, en effet, elle réunissait 327 sociétés locales faisant un chiffre d'affaires total de 2.000.000 de dollars; les

magasins étaient répartis dans dix États. La première organisation n'avait déjà plus que 63 magasins faisant un chiffre d'affaires de 1.000.000 de dollars, c'est-à-dire la moitié seulement de l'autre.

Ce mouvement de consommation n'était d'ailleurs pas très solide puisque, en 1858, une période d'instabilité des prix entraîna le déclin de ces coopératives et plusieurs disparurent. Le début de la guerre de Sécession emporta celles qui avaient subsisté : les Américains pensèrent un peu moins à leur beurre et à leur pain et ainsi sombra le premier essai notable de coopération de consommation aux U. S. A. Et c'était inévitable.

L'histoire de Rochdale n'était pas encore connue, pas plus que le principe de la ristourne, et l'on sait toute l'influence que la découverte de ce principe eut sur les débuts de la coopération en Angleterre. Les magasins américains vendaient à un prix trop voisin du prix de revient et non au prix courant, sans constituer la moindre réserve. Il y avait donc peu de bénéfices et pas du tout de ristournes, ceux-ci étant employés à augmenter le volume des achats. La première dépression économique devait les tuer. Ces sociétés, considérées par les Américains comme étant les premières coopératives connues n'étaient d'ailleurs coopératives que de nom : c'étaient de simples groupements d'achats, créés par des consommateurs.

## Chapitre II

## DE LA GUERRE DE SÉCESSION JUSQU'A 1900

### Naissance des premières Coopératives rochdaliennes.

Ce n'est qu'après la guerre civile, en 1863, que naquit sur le sol américain la première Coopérative rochdalienne, à Lawrence dans l'État de Massachusetts. Elle fut également créée par des ouvriers et débuta avec la somme de quatorze cents dollars; elle partit bien, se développa rapidement, mais disparut après quelques années.

La plupart des coopératives fondées sur ce même type à la même époque sombrèrent également durant la crise de 1873; les autres perdirent tout caractère coopératif. Elles avaient pourtant appliqué le principe de la ristourne au prorata des achats, mais elles étaient, en général, mal organisées et mal dirigées; elles étaient toujours, de plus, totalement isolées les unes des autres. Dans ces conditions il est compréhensible qu'il suffisait d'une année difficile pour les faire disparaître.

A la même époque, époque de misère, naissaient également des coopératives parmi les paysans. La guerre de Sécession avait ravagé leurs champs et ils se voyaient contraints d'emprunter. C'est alors que l'un d'entre eux, Olivier Hudson Kelley prit l'initiative de fonder un mouvement coopératif connu sous le nom de : « Grange » (ferme) ou encore « the Patrons of Husbandry » (les patrons de l'agriculture).

Celui-ci se développa très rapidement, groupant déjà en 1875 le nombre important de 2.100 magasins. Il s'agissait d'ailleurs de coopératives agricoles d'achat et de vente et non de coopératives de consommation.

En 1875, cette même année, le mouvement déclina subite-

ment, les prix ayant été fixés trop bas. Ne voulant pas voir sombrer tant de coopératives si prospères, les dirigeants avec l'aide de coopérateurs anglais tentèrent une réorganisation totale en s'inspirant de l'exemple de Rochdale. Le nouveau plan Rochdalien fut accepté, mais il ne fut pas mis en pratique, ou si peu. Les fermiers américains avaient perdu toute confiance dans la forme coopérative. Seules quelques-unes furent établies, telle celle de Maryland et en 1878, celle aussi connue sous le nom de « Association Coopérative du Texas », qui, avec un capital de 250 dollars prit un bel essor, porta son capital à 50.000 dollars et ouvrit rapidement 150 magasins. C'est tout ce qui subsista, du moins en fait de coopératives de consommation, de ce premier mouvement rural.

Quelques tentatives isolées furent encore faites à la fin du XIX^e^ siècle. Ainsi, Williams H. Earle de Worcester, dans le Massachusetts créa en 1874, « the Sovereigns of Industry » à Springfield, mais ces coopératives n'étaient pas rochdaliennes. Elles vendaient à bas prix et n'appliquaient pas le principe de la ristourne au prorata des achats.

Toutes disparurent en 1880.

Pourtant, un tailleur qui avait été maître d'école, Uriah Smith Stevens, avait fondé la coopérative « Noble Order of the Knights of Labor » (le Noble Ordre des Chevaliers du Travail), qui, en 1885 groupait déjà 70.000 membres; il s'agissait cette fois d'une véritable coopérative de consommation, mais c'était une coopérative uniquement ouvrière, ouverte seulement à des ouvriers syndiqués, et sans aucun idéal coopératif. Son but était d'appuyer le mouvement syndical, de lui servir de nourrice; les profits servaient, en effet, à financer des mouvements de grève. Elle disparut vers 1890-1895, sans laisser la moindre trace.

Dans un domaine seulement, la coopération devait prendre un bon départ : celui des assurances. La première coopérative de ce type fut créée en 1873 par des ouvriers new-yorkais sous le nom de « Workmen's Furniture Fire Insurance Society »; c'était une assurance contre l'incendie. Elle fonctionne encore, appliquant très strictement les règles coopératives, administrée par ses sociétaires pour eux-mêmes et non pour le profit d'un groupe de gros porteurs d'actions. Pendant les quatorze

premières années, elle a fonctionné sans l'aide d'un seul employé salarié. Le premier fut embauché lorsqu'elle eut un capital de 1.500.000 dollars. Groupant 44 membres en 1873, elle en réunissait 60.000 avant cette guerre.

C'est un exemple rare d'une coopérative constituée à cette époque et ayant réussi à lui survivre.

Nous nous devons de signaler ici que, selon certains auteurs américains dont John Daniels, il existait des coopératives d'assurances avant même l'année 1844 (1).

Aux environs de 1820, en effet, des fermiers, pour se protéger contre les pertes qu'ils subissaient du fait des incendies qui se déclaraient dans leurs fermes et parmi leurs récoltes, et ne pouvant payer les hauts tarifs réclamés par les compagnies d'assurances existantes, organisèrent dans les petites villes et dans les villages des groupes d'assurances-incendie pour leur propre service. Ils les appelèrent des mutuelles, le mot « coopératif » étant d'ailleurs encore inconnu. Ce furent d'abord des petits groupes d'hommes se connaissant bien, ce qui diminuait les causes possibles de fraude; ne demandant qu'une faible participation financière à chacun, ils se réservaient toutefois la possibilité de réclamer un surplus au cas où un grave incendie viendrait à se déclarer chez l'un de leurs membres. Les incendies étant rares ils purent réclamer bientôt des versements périodiques jugés normaux et constituer ainsi une petite réserve qu'ils placèrent dans une banque. Ces fermiers étaient ainsi assurés à peu de frais.

Leurs organisations respectaient trois principes qui devaient devenir fameux :

1° Chaque porteur d'une police d'assurance possédait une voix, et une seule quel que soit le montant de cette police.

2° Des ristournes étaient distribuées à chacun au prorata du montant de sa police.

3° Un intérêt limité était versé au capital, placé dans une banque.

De plus, ces organisations, étant de petites dimensions, chacun apportait une participation active à leur administration.

(1) John Daniels. *American Co-operatives; yesterday, today, tomorrow*, 1945.

Elles se multiplièrent et on en compte maintenant 1.900. Selon une statistique établie par le ministère du Travail, en 1880, il y en avait déjà 442, et leur nombre dépassait 1.000 en 1900.

Nous les retrouverons dans notre deuxième partie.

Ainsi, le XIX^e^ siècle vit naître quelques coopératives, dont certaines prospérèrent, mais non un véritable mouvement de coopération de consommation. Les Américains étaient trop occupés à conquérir un continent pour s'occuper de problèmes de consommation. De plus, la plupart des coopératives fondées le furent sans idée économique de base, sans vue d'ensemble.

Il s'agissait plutôt de mesures partielles pour résoudre tel ou tel problème. Rarement, nous l'avons vu, elles appliquèrent les principes qui avaient déjà fait leurs preuves à Rochdale. Elles étaient un moyen de défense contre les injustices du système capitaliste, mais non la base d'un nouveau système économique. Enfin, elles souffraient du manque total d'éducation de leurs membres et de leur isolement complet. Une coopérative naissante n'a souvent pour réussir, que des bonnes volontés : ce n'est pas suffisant.

## Chapitre III

# DÉBUT DU XX^e SIÈCLE DE 1900 A LA CRISE ÉCONOMIQUE DE 1921

Dès le début du XX^e siècle arrivèrent aux U. S. A. de nombreux immigrants, des Tchèques, des Polonais, des Italiens, des Juifs et surtout des Finlandais. Ces peuples, en particulier les Tchèques et les Finlandais connaissaient très bien la coopération et l'histoire des tisserands de Rochdale. Ils arrivèrent de plus en plus nombreux et organisèrent des coopératives partout où ils s'installèrent.

A la même époque, les Américains d'origine ne s'avouaient pas vaincus et continuaient leurs efforts pour créer un mouvement coopératif de consommation. Mais, alors que ces Américains d'origine devaient se dépenser en vain, ou presque, les Finlandais et les Tchèques posaient les bases du mouvement coopératif américain de consommation.

## I. — *Œuvre accomplie par les Américains d'origine.*

L'histoire des tentatives faites par les Américains d'origine est une succession d'essais isolés et d'échecs répétés.

La Californie fut l'un des endroits choisis pour les nouvelles expériences. De 1895 à 1900, quelques sociétés coopératives s'étaient constituées dans cet État : elles se réunirent en 1900 pour fonder à San-Francisco un magasin de gros qui fut appelé : « la Société du Magasin de Gros de Rochdale ». Il prospéra. Cinq ans plus tard, il groupait 51 sociétés et plus de 5.000 familles, avec un chiffre d'affaires annuel de 4.000.000 dollars. La crise de 1907 mit le mouvement en péril; on le réorganisa et, pour ce, on créa la « Ligue Coopérative

du Pacifique » qui fut l'organisme central et surperviseur, dirigea moralement, conseilla, éduqua, réorganisa. Le mouvement repartit bien. En 1921, année de « boom », les affaires furent très fructueuses, lorsque ces organisations abandonnèrent la forme coopérative.

La raison ou plutôt le prétexte à cet abandon fut d'ordre géographique. En effet, les coopératives adhérentes à cette ligue, et dont le nombre croissait sans cesse, étaient éparpillées dans quatre États. De ce fait, les membres avaient de grosses difficultés pour se réunir en vue des élections. Les dirigeants eurent alors l'idée de donner 51 % des voix à trois trusts, censés représenter et rendre service aux membres trop éloignés.

La règle démocratique et rochdalienne, un homme une voix, était abandonnée et la réaction fut immédiate. La grosse majorité des sociétés adhérentes se retirèrent puis disparurent rapidement. En 1925, il n'en subsistait plus que 12; en 1936, 3 seulement restaient affiliées à cette ligue qui n'était coopérative que de nom.

En Illinois, une expérience similaire fut tentée, mais l'initiative vint cette fois d'un patron, N. O. Nelson, qui organisa une coopérative de consommation à Edwarsville. Elle dura de 1902 à 1925, disparaissant avec la crise sans laisser de trace. C'est une expérience absolument sans intérêt.

*
* *

Toujours à la même époque, des marchands créaient à Chicago la « Coopérative des Marchands ». En 1900, c'était un magasin d'achat en gros dont les bénéfices étaient répartis entre les marchands adhérents, qui avaient souscrit à sa création, au prorata des achats commandés par ceux-ci. Les affaires étant fructueuses, ils créèrent une ligue dite des « Bonnes relations » pour encourager la création de coopératives. Elle recueillit de l'argent, auquel elle versa un intérêt de 8 %, et avec celui-ci elle acheta des magasins particuliers pour les transformer en coopératives. En 1904 la ligue réunit un congrès national à Saint-Louis au milieu d'un grand enthousiasme.

Cette organisation réussit assez bien, mais elle nous intéresse peu, n'étant pas une véritable coopérative de consommation. Ses membres étaient tous, en effet, des commerçants : c'était donc, en réalité, une association professionnelle dont les profits allaient aux seuls marchands associés et non aux consommateurs. La communauté n'y gagnait absolument rien, puisque cette organisation, loin d'être révolutionnaire, visait seulement à augmenter les bénéfices de quelques marchands.

* * *

C'est à cette même époque aussi, que naissaient d'autres coopératives, nées celles-ci de la misère, créées par des ouvriers pour défendre leurs maigres salaires. Ainsi, en 1901 des mineurs italiens fondèrent le « Magasin de Lombardie » à Herrin, puis trois ans plus tard une autre à Glen Caron, en tout dix coopératives dans l'État d'Illinois. Un syndicat, « l'Union des Mineurs d'Illinois » encouragea ce mouvement coopératif naissant.

En 1915 il existait 30 magasins, qui, l'année suivante se réunissaient pour former « l'Association coopérative des États du Centre » baptisée en 1918 « Magasin de Gros des États du centre » et dont le siège fut fixé à East Saint-Louis.

Ce mouvement prospérait lentement mais sûrement en appliquant strictement les règles de Rochdale. Mais, aux yeux de ses dirigeants, il prospérait trop lentement; de plus, ceux-ci reprochaient aux petites sociétés leur esprit étroit et leur manque de compétence; aussi décidèrent-ils d' « améliorer les méthodes rochdaliennes » dans le but d'obtenir un succès plus immédiat. Pour brûler les étapes ils inventèrent ce qu'ils appelèrent « le plan américain de Rochdale ». Un plan très américain.

Ils voulaient créer un mouvement de vastes proportions, sur une très grande échelle. Appliquant le système fameux des « chains stores » qui avait fait merveille, ils établirent des magasins partout, mais ceux-ci n'étaient plus que des succursales de l'organisation centrale : le magasin de gros avait tout le pouvoir, choisissait les directeurs des magasins, tenait

toute la comptabilité. Les fonds requis étaient fournis par l'Union des Mineurs. En 1922, 4.000.000 de dollars étaient investis dans cette entreprise.

Le mouvement restait coopératif, mais sous la forme d'une vaste société de développement.

On voulut innover encore d'une autre façon, revenant à une vieille erreur. On abandonna, en effet, le prix courant pour vendre à un prix inférieur. Les réserves diminuèrent dangereusement, rendant très fragile le trop vaste édifice; la crise de 1921 le fit s'écrouler avec fracas et tout le capital fut perdu.

* * *

Ce furent également des mineurs qui créèrent des coopératives à la même époque, en Pensylvanie. En 1918, ils fondèrent une fédération, la « Société Coopérative de Tristate » à Pittsburgh, qui prospéra sous la forme d'un magasin de gros. Mais elle adopta à son tour le principe des succursales : il y en avait 23 en 1919. Les coopératives des environs de Seattle adoptèrent aussi le même principe. En 1918 existait à Saint-Paul le « Magasin de Gros Coopératif d'Amérique » avec 75 succursales dans les États de Minnesota et Dakota. Toutes ces coopératives se rassemblèrent alors pour essayer de créer un mouvement de ce type à l'échelle nationale. Ils fondèrent donc en 1919 un magasin de gros général qui était appelé à posséder des succursales à travers tout le pays. Il fut baptisé « Association Coopérative Nationale » et fut doté d'un capital de 1.000.000 de dollars. On projeta aussi de créer 5 magasins dans 5 États pour répartir les produits achetés par le magasin de gros général. Restait à mettre en pratique ce plan magnifique; en 1921 pourtant on n'en parlait plus : beaucoup trop fragile, la crise l'avait emporté à peine né.

* * *

Ainsi, de 1900 à 1921, la plupart des coopératives fondées par des Américains d'origine semblaient atteintes d'une sorte de maladies des grandeurs. Chacun voulait faire quelque chose de grand. C'est là l'idée de base qui permet d'expliquer l'in-

succès total des quelques tentatives faites pour créer un mouvement durable de coopération de consommation. L'expérience prouve, en effet, qu'il est plus prudent pour une coopérative de débuter modestement, de vendre au prix courant et de constituer de fortes réserves. Ce n'est que progressivement qu'elle peut ensuite se développer sans être à la merci d'une crise économique, puis, avec d'autres coopératives, créer des magasins de gros. Les Américains créaient des magasins de gros avant même que les coopératives ne soient nées. C'était mettre la charrue avant les bœufs.

Ce défaut peut s'expliquer par le fait qu'en Amérique tout s'était construit très rapidement, les villes, les fortunes, le pays lui-même.

De plus ces coopératives étaient souvent créées, financées même par des syndicats; or, ceux-ci les abandonnèrent quand surgit la crise et après celle-ci une véritable fièvre de prospérité s'empara de toute l'Amérique.

*
* *

Seules quelques coopératives isolées virent le jour et prospérèrent au cours de cette période. Passons rapidement en revue les principales :

En 1911 était organisée à Waukegan, dans l'Illinois, une laiterie coopérative réunissant des citadins et des fermiers : elle réussit à vendre le lait meilleur marché et de plus celui-ci était de meilleure qualité. Dès 1920 on notait même dans cette ville une baisse de la mortalité infantile.

De même à Minneapolis, dans le Minnesota, se créait en 1919 une autre laiterie qui devait devenir fameuse : la laiterie « Franklin ». L'initiative vint d'un certain nombre de livreurs de lait et d'employés de laiteries « lock outées ». Elle réussit très rapidement puisque, en 1924, elle fournissait déjà plus des 2/3 de la production laitière de la ville, opérait sur 85 routes, avec un effectif d'environ 7.000 membres et plus de 150 véhicules. Elle achetait aux fermiers leur lait plus cher que les entreprises capitalistes et le revendait moins cher aux consommateurs. En bute aux attaques du trust du lait, elle réussit à briser ses efforts et à le vaincre. L'inspec-

teur d'hygiène, dans un rapport public, reconnut que la réduction de la mortalité constatée était attribuée au lait pur de Minneapolis. Cette crémerie modèle a d'autre part utilisé ses surplus à la création d'installations diverses pour le ravitaillement et le divertissement de ses membres; en 1924 elle possédait déjà une épicerie, un restaurant, une boucherie, un magasin d'ameublement, une boulangerie, enfin même une houillère. Son plus beau titre de gloire est peut-être d'avoir fondé cette même année également une clinique médicale pour 10.000 enfants de coopérateurs.

Cette coopérative a fonctionné depuis ses débuts en respectant scrupuleusement les règles de Rochdale, ce qui explique d'ailleurs son succès étonnant. Notons pourtant qu'elle ne distribua pas de ristournes pendant les premières années, afin de pouvoir le plus tôt possible s'agrandir et créer des œuvres sociales ainsi qu'une section d'enseignement.

En 1924, la crémerie Franklin était la plus grande société coopérative des U. S. A.

Il existait aussi en 1900 d'autres crémeries moins importantes, à Cleveland, à Maynard et à Fitchtburg dans l'État de Massachusetts ainsi qu'à Superior dans le Wisconsin.

Les Américains d'origine avaient constitué également avant 1921 quelques boulangeries : il y en avait exactement 45 en 1921, surtout à New-York et dans l'État de Massachusetts. La plupart furent instituées par des boulangers qui désespéraient d'obtenir de la législation de meilleurs salaires et des conditions de travail plus favorables, ou encore par des garçons boulangers en grève. Ils vendirent des actions aux consommateurs et ainsi chacun put bénéficier de leur initiative. Ces coopératives aidèrent beaucoup les ouvriers pendant les grèves et en particulier en 1922 pendant la grande grève des textiles.

Juste avant la crise, fut créée aussi la première cafeterie coopérative par la société qui prit le nom de « Consumers Co-operative Services of New-York ». Elle devait réussir et prospérer : nous la retrouverons plus tard.

Enfin, c'est également en 1920 que naquirent les premières coopératives d'habitation. New-York fut la première ville à établir une association de ce genre, d'après le système mis

déjà en pratique dans plusieurs pays de l'Europe centrale. Elle entreprit de construire des maisons dans une partie quelconque de New-York, à choisir par ses membres. Elle prit le nom de « Amalgamated Clothing Workers of New-York city ». Les fondateurs étaient des ouvriers, juifs pour la plupart.

Les sociétaires désirant acheter un appartement ou une maison prenaient une action, dont le montant variait avec le prix de revient de la maison, qu'ils libéraient peu à peu, par des versements périodiques. Quand l'action était complètement versée le sociétaire devenait propriétaire. Ajoutons que sa libération était facilitée par le fait que tous les bénéfices réalisés par la société coopérative étaient portés au crédit des actionnaires, majorant d'autant leurs versements.

Le groupe de maisons était administré par un conseil élu par tous les sociétaires. Il fallait son autorisation pour sous-louer ou vendre sa maison ou son appartement. La coopérative payait les impôts et constituait des réserves utilisées pour les réparations, l'assurance, le paiement des intérêts, aussi, détail intéressant, pour créer un fond d'assurance des loyers sur lequel étaient prélevés ceux des membres malades ou sans travail.

Cette coopérative d'habitation existe toujours et elle a pris des dimensions considérables.

Signalons pour terminer ce petit tour d'horizon que les assurances mutuelles continuaient à prospérer : en 1920, leur nombre dépassait 1.200.

Si nous voulons maintenant résumer l'œuvre accomplie par les Américains d'origine avant la crise de 1921, nous dirons qu'ils ont réussi à créer quelques coopératives isolées qui prospérèrent d'ailleurs remarquablement, mais qu'ils n'ont pu constituer un véritable mouvement coopératif de consommation.

### II. — *Œuvre accomplie par les immigrants.*

Par contre, au début de ce XX^e^ siècle, des immigrants fondaient un mouvement solide et qui devait servir d'exemple à toute l'Amérique.

Les Finlandais s'installèrent surtout dans les campagnes

des États du centre-nord et dans quelques villes de l'Est, c'est-à-dire dans les États de Massachusetts, Minnesota, Wisconsin, Michigan du Nord, Illinois et New Jersey.

Les Tchèques habitèrent l'Ohio et l'Illinois également.

Ces deux peuples créèrent des magasins un peu partout, qui prospérèrent. Trois de ceux-ci, celui de Maynard dans l'État de Massachusetts, fondé en 1907, celui de Cloquet dans le Minnesota, fondé en 1910, et celui de Waukegan dans l'Illinois fondé la même année, ainsi d'ailleurs que le magasin tchèque de Dillonvale dans l'Ohio sont aujourd'hui parmi les plus grands et les meilleurs des U. S. A. Ce sont de magnifiques exemples de tout petits magasins devenus des entreprises desservant une grande ville et ses environs.

En 1917, les Finlandais de la section Centre Nord, délégués de 19 sociétés formèrent une Fédération Régionale, qu'ils appelèrent « Magasin de Gros Coopératif Central » à Superior dans le Wisconsin. La majorité des membres étaient des paysans; ce M. D. G. s'occupait d'ailleurs surtout de fournitures agricoles à ses débuts puis peu à peu et de plus en plus il s'étendit aux domaines de l'épicerie, des vêtements et des biens de consommation courante.

C'est le premier Magasin de Gros qui ait subsisté.

Nous savons que les Finlandais fondèrent également quelques coopératives dans l'Est, en particulier à New-York. Ils créèrent ainsi le « Syndicat Coopératif des Finlandais » à Brooklyn, en 1919. Le but était d'établir des institutions coopératives propres et de les rendre complètement indépendantes des intérêts privés. Elle créa donc aussitôt une boucherie, une boulangerie, un restaurant et des salles de récréation. En 1923, la coopérative réunissait 1.500 membres et vendait pour 400.000 dollars, dans le cours de l'année. Se refusant à toucher des ristournes, les membres de la coopérative lui permirent de s'agrandir très vite et en 1925 elle possédait 15 maisons louées en appartements, des magasins et un garage coopératif. De plus elle avait encore de larges réserves, garantes de sa solidité.

Les Scandinaves, de leur côté, avaient fondé en 1917 une coopérative d'habitation qui possédait, en 1923, 20 immeubles abritant 308 familles.

*
* *

Il nous faut signaler ici que ce sont aussi ces immigrants qui créèrent les premières coopératives de téléphone (1).

Quoique la première date de 1893, c'est tout au début du XX^e siècle qu'elles se multiplièrent. L'État de Minnesota vit naître les premières : il groupe encore actuellement 45 % de toutes les coopératives de téléphone.

Elles ont répondu à l'époque à un besoin urgent. Il y avait déjà le téléphone dans beaucoup de villes et les sociétés privées se chargeaient de l'installer réalisant ainsi de beaux bénéfices. Mais à la campagne les maisons étaient rares surtout à cette époque et les compagnies privées se refusaient à offrir leurs services aux fermiers, ne voyant aucune chance d'en tirer de gros profits. Les villages étaient donc isolés des villes et isolés aussi entre eux.

C'est pour remédier à cette situation que les coopératives de téléphone virent le jour.

Les premières furent le fruit d'un effort commun. Tout le matériel, poteaux, fils, batteries, etc., étaient achetés en commun et le travail accompli de même. Le plus souvent elles se branchaient sur le standard du village voisin ou bien elles en fabriquaient elles-mêmes un petit.

Les communications n'étaient possibles qu'avec les villages voisins. Quand ces sociétés voulurent se brancher sur les réseaux urbains, les petites lignes chevauchèrent souvent les unes sur les autres, ce qui donna lieu à des accords et à la formation de sociétés plus importantes.

Dès 1920, la grosse majorité des coopératives existant à l'heure actuelle étaient déjà constituées.

Nous reviendrons sur leurs caractéristiques dans notre deuxième partie.

Ces exemples suffisent pour prouver le succès obtenu par ces coopératives d'immigrants. Celui-ci s'explique d'ailleurs fort bien.

M. le professeur Lasserre écrivait en 1927, dans son livre *les Obstacles au développement du mouvement coopératif :*

(1) Co-operative Telephone Association, 1939. U. S. Government. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.

« Il est fréquent que la coopération ne puisse pas s'implanter dans un pays si elle ne commence pas par se développer dans des milieux restreints et plus favorables; un exemple frappant est celui des États-Unis : les coopératives des immigrants semblent être le meilleur moyen par lequel la coopération pourra y pénétrer... »

Ces peuples connaissaient, en effet, déjà la coopération pour l'avoir appliquée ou vu appliquer chez eux; ils en avaient compris tout le sens et toute l'importance. Ils avaient surtout l'esprit coopératif, c'est-à-dire que la coopération n'était pas seulement pour eux un moyen d'épargner, un moyen de défendre leurs salaires, leur standard de vie, mais aussi et surtout une règle de vie. C'est ainsi qu'ils apprenaient à leurs enfants les vertus de l'idéal coopératif.

Ils ont profité aussi des expériences malheureuses de leurs prédécesseurs, les Américains d'origine, et ont constaté que la meilleure façon de réussir était d'appliquer le plus fidèlement possible les règles fondamentales définies dès 1844 par les Pionniers de Rochdale, c'est-à-dire en particulier : vente au prix courant avec ristourne des bénéfices au prorata des achats, constitution de réserves pour assurer la société contre les revers possibles, enfin agrandissement et élargissement progressifs des entreprises d'une façon assez lente mais toujours définitive.

La Fédération régionale créée par ces immigrants fit beaucoup en faveur de la diffusion de l'idée coopérative et pour la création de la Ligue Coopérative des U. S. A., véritable Fédération Nationale.

L'idée en est partie de New-York, où depuis 1910 prospéraient, nous le savons, quelques coopératives. Leurs dirigeants virent très bien l'intérêt qu'il y aurait à rapprocher ces coopératives dispersées dans plusieurs États et sans aucun lien entre elles. Ce fut Albert Sonnichsen qui pensa le premier à créer une Fédération; il intéressa le Dr James P. Warbasse au mouvement. Celui-ci fit un voyage en Europe pour étudier les coopératives européennes et, dès son retour, la création d'une Union Nationale fut décidée dans le but d'éduquer, de guider les sociétés naissantes et de diffuser l'idée coopérative.

Le 18 mars 1916 donc, un petit groupe de coopérateurs

enthousiastes se réunit à Brooklyn, au 384 de l'avenue Washington et approuva la constitution d'une « Ligue Coopérative Américaine ».

Le premier président élu fut le Dr J. P. Warbasse; il devait le rester jusqu'en 1940.

* * *

En bref, le début du xxe siècle a vu s'établir de véritables coopératives de consommation sous l'impulsion prépondérante de certains groupes d'immigrants. En 1920, il existe donc quelques coopératives dans une dizaine de villes américaines et surtout un mouvement local, avec un magasin de gros et une ligue régionale, fondé uniquement par des immigrants. La Ligue Coopérative est le premier pas fait vers une unification du mouvement à l'échelle nationale, mais elle est encore trop jeune pour avoir pu obtenir des résultats.

De plus ces coopératives ont surtout comme membres des ouvriers ou des petits propriétaires paysans.

Et ce qui explique l'homogénéité de ces groupements, c'est que l'on y trouve, avec l'esprit coopératif, le socialisme politique et un esprit de classe; une communauté d'intérêts lie les membres du groupe dans leur œuvre commune, la Société Coopérative; celle-ci fait ainsi partie d'un « programme » ouvrier élargi. Ceci d'ailleurs, ainsi que les différences de races très vivaces à cette époque, aide à comprendre pourquoi les coopératives américaines n'ont pu atteindre des consommateurs qui n'avaient pas ces mêmes idées, c'est-à-dire la grande masse des Américains.

## Chapitre IV

# DE 1921 A 1929 : ENTRE LES DEUX CRISES

Avec la crise de 1921-1922 s'ouvre une nouvelle période dans l'histoire de la coopération américaine. Elle fit naître dans les États agricoles de l'ouest un solide mouvement coopératif et ce fait nous amène à distinguer très nettement le mouvement urbain du mouvement rural. Car, alors que ce dernier prenait un essor définitif, le mouvement urbain restait encore pendant cette période bien peu important.

## I. — *Les coopératives rurales.*

Les coopératives agricoles de vente et d'achat prirent une extension très considérable, mais elles sont en dehors de notre sujet; il ne sera question que des coopératives de consommation établies à la campagne et dont les membres sont en majorité des paysans. Ceux-ci ont créé un nombre beaucoup plus élevé de coopératives que les habitants des villes américaines, contrairement à ce qui s'est passé généralement dans les pays européens.

Le mouvement créé par les Finlandais, nous le savons, était déjà surtout rural. De plus, il existait aussi dès avant 1920 nombre de coopératives de paysans réparties dans plusieurs États, mais elles n'appliquaient pas les principes de Rochdale : elles rentraient plutôt dans la catégorie des coopératives agricoles d'achat.

Après 1920 pourtant, beaucoup changèrent d'orientation et adoptèrent les fameux principes qui avaient fait leurs

preuves. C'est ainsi que fit l' « Union des Fermiers » de Point, au Texas, en 1919 exactement.

En 1920, elle possédait 600 magasins; en 1925, elle créait un magasin de gros qui distribuait à 15 sociétés. Celles-ci vendaient de l'épicerie, des légumes, des fruits, des vêtements ainsi que du matériel de labour, des graines, des engrais et un peu plus tard de l'essence, de l'huile et du pétrole. La même « Union des Fermiers » fondait en 1927 un autre magasin de gros à Saint-Paul, dans le Minnesota.

La plus importante organisation paysanne, connue sous le nom de « American Farm Bureau Federation », fut créée sur le plan national en 1919. Son but premier était de faire augmenter la production, mais très vite elle s'est rendu compte que produire trop pouvait être ruineux et elle s'est occupée depuis surtout de consommation. Dans trois États, l'Indiana, l'Ohio et la Pensylvanie, la moitié des paysans appartient au mouvement coopératif de consommation et en 1941 le chiffre d'affaires moyen de ces coopératives était de l'ordre de 10.000.000 de dollars.

C'est vers 1922 également, que fut créée une association coopérative qui devait réussir brillamment; il s'agit d'une compagnie d'assurances, le « Farm Bureau Mutual Automobile Insurance Company », fondée à Columbus dans l'Ohio, par « l'Ohio Farm Bureau » qui voulait posséder sa propre coopérative d'assurances contre les accidents d'automobile. En 1936, elle était devenue l'une des plus importantes de tous les États-Unis.

Ce sont des fermiers, enfin, qui à cette époque aussi, furent les créateurs des coopératives pétrolières, coopératives qui depuis ont fait parler d'elles dans le monde entier, surpris par les progrès vraiment étonnants qu'elles ont réalisés en l'espace de 25 ans à peine.

* * *

*Les coopératives de pétrole.* — Après la guerre de 1918 l'agriculture américaine était en déclin. Les prix des produits agricoles étaient bas. De plus, c'était l'époque où elle commençait à s'industrialiser; le paysan avait besoin d'acheter des

engrais, des outils et des machines, de payer ses impôts aussi. Mais il n'avait pas l'argent nécessaire; il empruntait donc à des financiers ou à des industriels, grevant sa terre d'hypothèques. Ainsi peu à peu, la propriété de la terre passait des mains des paysans dans celles des financiers et des industriels de l'ouest agricole.

Ce fut surtout l'invention des tracteurs qui endetta les paysans, qui durent en acheter ou abandonner leurs terres. Leur capital étant investi et les paiements devant être faits comptant, les paysans durent emprunter de plus en plus. Leurs revenus étaient de plus bien faibles, car les intermédiaires achetaient les produits de leurs terres au cours le plus bas aux paysans qui souvent devaient accepter de vendre au-dessous du coût de production.

Les fermiers qui avaient pu se payer un tracteur durent évidemment acheter de l'huile et de l'essence. Ce fut l'occasion pour les entreprises pétrolières de réaliser des profits scandaleux; l'une d'entre elles, en 1929 fit un bénéfice de 275.000.000 de dollars, en vendant dans 10 États.

Par contre, les fermiers, de propriétaires devenaient tenanciers : en 1936, 57 % des paysans de l'Iowa, État agricole par excellence, étaient des tenanciers.

Devant cette situation de fait les politiciens s'émurent quelque peu, mais ils ne pouvaient rien faire. Le problème était d'ordre économique, insoluble par des méthodes politiques, soluble seulement par une action économique. Le remède était dans la coopération de consommation.

La révolte commença sur le terrain des engrais, sous forme de coopératives d'achat, organisées par des Finlandais. Puis elle s'étendit rapidement aux domaines des semences, des couveuses et du pétrole.

Dans tous ces cas les premières coopératives créées ne furent envisagées qu'en tant que technique d'achat. Ce furent uniquement des coopératives rurales d'approvisionnement; se développant rapidement, elles constituèrent des magasins de gros qui, sitôt que possible, se lancèrent dans la production : production d'engrais, de semences sélectionnées, de couveuses.

Bientôt, suivant cet exemple, d'autres coopératives devaient s'attaquer au domaine du pétrole et y réussir d'une façon

particulièrement surprenante et d'autant plus intéressante que ces coopératives furent vraiment des coopératives de consommation. C'est pourquoi nous nous y arrêterons plus longuement.

La première ville qui pensa à la coopération pour la distribution des produits du pétrole fut Cottonwood dans le Minnesota. C'était en 1921. La deuxième naquit la même année à Casco, dans le Wisconsin, et ce fut tout pendant trois ans. La crise sévissait et n'encourageait guère les initiatives.

Mais dès 1924, quatre nouvelles coopératives naissaient dans le Minnesota, une autre encore en 1925. Il ne s'agissait que de posséder pour son propre compte des petits postes d'essence et de confisquer ainsi le profit des intermédiaires. En 1926, le second stade est atteint, celui du magasin de gros : en effet sous la direction de E. G. Cort, 13 coopératives constituèrent la « Midland Co–operative Oil Association », le premier magasin de gros pour la distribution coopérative de l'essence, du pétrole, de l'huile et de la graisse.

En 1930, il faisait déjà un chiffre d'affaires de 600.000 dollars. Cette même année, 88 coopératives fonctionnaient dans le Minnesota et 50 dans le Wisconsin. En 1941, le chiffre d'affaires de ce même magasin de gros était passé à 6.228.000 dollars; il desservait 300 sociétés et avait étendu son activité au domaine des marchandises de consommation courante.

Les fermiers des autres États emboîtèrent le pas. La première coopérative de pétrole de l'État d'Indiana fut bâtie à Crawfordsville en 1926; trois ans plus tard était fondé à Saint-Paul, un magasin de gros, le « Farmers Union Central Exchange ». Cette même année, en 1929, naissait à Kansas City, dans l'État de Missouri, un autre magasin de gros qui devait se développer de façon surprenante : on l'appela « Union Oil Company ». Il fut lui aussi créé par des coopératives de fermiers. Bientôt il changeait de nom pour s'appeler « Consumers Co–operative Association » (C. C. A.), ceci pour deux raisons : afin de bien marquer tout d'abord, qu'il était vraiment une coopérative de consommation ouverte à chacun, parce que, d'autre part, il étendait son activité à

des articles de consommation courante. En 1941, il ravitaillait 500 sociétés, en 1946, plus de 1.000; son chiffre d'affaires atteint 12.000.000 dollars, et il emploie 1857 personnes.

Dans le Texas existe un autre magasin de gros appelé « Consumers Co–operatives Associated » dont le siège est à Amarillo; il réunit plus de 100 sociétés et fait un chiffre d'affaires voisin de 1.000.000 de dollars. Dans l'État de Washington le « Pacific Co–operative Supply », encore un magasin de gros, situé à Walla Walla, groupe 145 sociétés et réalise un chiffre d'affaires d'environ 8.000.000 de dollars.

Ces quelques indications pour montrer seulement à quelle prodigieuse cadence les progrès ont été réalisés.

Aujourd'hui on peut conduire sa voiture de la Pensylvanie à la Californie en utilisant uniquement de l'essence Coop.

En 1920, il n'existait pas une seule coopérative de pétrole; en 1946, celles-ci possèdent des champs de pétrole et des raffineries : l'évolution de la consommation à la production en passant par le stade du magasin de gros s'est faite dans un temps record. Ces résultats ont été obtenus en luttant contre les entreprises capitalistes et dans une certaine mesure du fait même de cette lutte, mais grâce surtout à l'unification de toutes les coopératives pétrolières. La question du pétrole fut, en effet, un facteur puissant d'unification de la coopération américaine.

En 1930, « l'Ohio and Michigan Farm Bureau Services Companies » et l' « Indiana Farm Bureau Co-operative Association » se réunissaient pour former le « Farm Bureau Oil Company » (F. B. O. C.) à Indianapolis. Dès sa naissance le « Pensylvania Farm Bureau Co-operative » adhéra au F. B. O. C. En 1936, les magasins de gros suivants : « Grange League Federation », « Southern States Co-operatives », « The Farmers Co-operatives Exchanges » et le « Maryland Farm Bureau » rejoignaient aussi le F. B. O. C. qui est alors réorganisé et prend le nom de « United Co-operative Inc. ».

D'autre part, en 1933, huit magasins de gros d'essence et d'huile : le « Midland Co-operative Oil Association », le « Farmers Union Central Exchange », l' « Union Oil Company », le « Consumers Co-operatives Associated », le « Pacific Supply

Co-operatives » et les trois magasins de gros fondateurs du F. B. O. C. avaient formé un pool d'achat appelé « National Co-operatives Inc. ».

A la fin de 1936 enfin, « United Cooperatives » adhère à « National Co-operatives Inc. », qui devient ainsi le magasin de gros central et qui, à l'heure actuelle, est le magasin de gros national, dont le siège se trouve à Chicago.

Cette unification s'effectuait en même temps que l'évolution de la distribution vers la production. Reprenons-la rapidement.

Les petits postes d'essence rapportaient bien; les coopératives ristournaient jusqu'à 20 % et constituaient des réserves en vue d'une extension prochaine. Par exemple, la coopérative d'Albert Léa dans le Minnesota, avec un capital de 14.000 dollars seulement, possédait des réserves s'élevant à 100.000 dollars et avait distribué 650.000 dollars sous forme de ristournes.

Ces profits enlevés aux entreprises capitalistes, celles-ci ripostèrent. Elles baissèrent leurs prix; les coopératives firent de même, mais leurs rivales les baissèrent tellement que les coopératives durent fermer leurs portes. Auparavant, elles avaient toutefois expliqué à leurs membres pourquoi elles étaient contraintes d'interrompre leur activité et quel était l'enjeu de la bataille qu'elles devaient livrer. Les coopérateurs se fournirent donc aux stations d'essence privées aussi longtemps que celles-ci vendirent en dessous du prix de revient, mais ils revinrent s'approvisionner dans leurs coopératives dès que les sociétés capitalistes durent relever leurs prix pour ne pas sombrer.

Grâce à cette compréhension de leurs intérêts dont firent preuve les fermiers, les coopératives d'essence prospérèrent. Elles se groupèrent bientôt pour constituer des magasins de gros, comme nous l'avons vu. Puis elles achetèrent ou construisirent des usines de lubrifiants.

Le premier magasin de gros à posséder une telle installation fut celui de Kansas City. Il achetait ses lubrifiants à une compagnie privée lorsque brusquement dès 1929 celle-ci refusa de lui livrer. Il se vit donc dans l'obligation de fabriquer lui-même ses lubrifiants : ce fut la source de nouveaux

profits, c'est-à-dire de nouvelles ristournes; en septembre 1945, ce magasin de gros déménageait pour s'installer dans l'immeuble de la firme qui lui avait refusé ses lubrifiants six années auparavant et qui venait de faire faillite.

L'exemple du C. C. A. (Consumers Co-operative Association) fut suivi et le dernier pas est franchi à l'heure actuelle : les coopératives possèdent des raffineries et aussi des champs de pétrole, des puits et des pipe-lines.

L'expansion dans le domaine de la raffinerie fut la plus étonnante et la plus dramatique.

La première raffinerie coopérative a été construite à Phillipsburg (Kansas) par le C. C. A. également, au prix de mille difficultés, en 1938. La même coopérative en possède maintenant quatre; les nouvelles ont été élevées à Coffeyville, à Mac Pherson, celle-ci en collaboration avec quatre autres magasins de gros, à Scottsbluff enfin. D'autres coopératives ont emboîté le pas.

Le 1er mars 1943, la Fédération des coopératives agricoles d'approvisionnement de South Saint-Paul (Minnesota) achetait une raffinerie de pétrole à Laurel (Montana) avec une capacité quotidienne de production de 6.000 barils d'huile brute. Le 1er avril de la même année, le magasin de gros de Minneapolis (Minnesota) groupant 225 sociétés dans le Minnesota, le Wisconsin et l'Iowa du Nord, a commencé l'exploitation de la raffinerie qu'il venait d'acheter à Cushing (Oklahoma); celle-ci possède un pipe-line, 110 wagons réservoirs et sa capacité de production quotidienne est de 4.500 barils d'huile brute, c'est-à-dire suffisamment pour couvrir 40 % des besoins en essence des sociétés coopératives affiliées au M. D. G.

Toujours au cours de la même année, l'Association agricole du Missouri à Colombia a fait l'acquisition d'une raffinerie à Chanute (Kansas); elle dispose d'un réseau de pipe-lines de 185 kilomètres et sa capacité est de 1.500 barils d'huile brute par jour.

L'acquisition porte aussi sur un pipe-line d'une longueur de 370 kilomètres, qui peut livrer jusqu'à 340 hectolitres d'essence par jour. Le prix d'acquisition, y compris l'inventaire et le capital de roulement, est d'environ 5.000.000 de dollars.

En octobre 1945, au total neuf coopératives régionales possèdent onze raffineries d'essence; ces installations à plein rendement utilisent près de 70.000 barils de pétrole brut et débitent 8.500.000 litres de carburants raffinés par jour. Elles ont aussi, en 1945, près de 500 puits (1), 1.700 kilomètres de voies ferrées et 2.400 kilomètres de pipe-lines. Elles vendent 2,9 % de l'essence consommée aux États-Unis, ce qui est encore peu, mais elles fournissent déjà 20,6 % des besoins des fermiers.

* * *

Pour illustrer les progrès si rapides accomplis dans ce domaine nous suivrons le développement pris par l'un des magasins de gros coopératifs, le C. C. A. de North Kansas City.

Le « Consumers Co-operative Association » a été créé en 1929 par six coopératives régionales qui ont fourni un premier capital de 3.000 dollars et acheté un tout petit entrepôt. Peu de temps après, de nouveaux membres augmentaient le capital qui atteignait 4.000 dollars. Il achetait aux entreprises privées les produits raffinés et les redistribuait aux sociétés locales. Mais dès 1930, nous l'avons vu, le magasin de gros achetait et construisait sa première usine de lubrifiants. En 1932, il possède déjà des usines de pneumatiques, de tubes, de batteries; en 1935, c'est une usine de ficelles qu'il construit, en 1936, une usine de peintures; en 1937, le M. D. G. se lance dans le domaine de l'épicerie. La production coopérative croît régulièrement. Ceci est rendu possible par l'augmentation rapide du nombre des sociétés adhérentes : de 6 en 1929, elles sont 361 en 1937. Le capital augmente donc également. Il est en 1937 de 131.000 dollars. Le surplus de capital requis provient des réserves qui vont croissant (495 dollars en 1930, 55.000 dollars en 1937), et aussi d'emprunts.

C'est en 1938 qu'est franchi le pas le plus ambitieux dans le domaine de la production : il est décidé de construire la première raffinerie coopérative du monde à Phillipsburgh; celle-ci fut mise en service le 1er janvier 1940.

(1) En 1947 : 1.296 puits et plus de 3.000 kilomètres de pipe-lines.

En même temps est construit un pipe-line de 115 kilomètres. Le tout a coûté la somme de 900.000 dollars. Le M. D. G. eut de grosses difficultés à réunir cette somme car à cette époque les prix agricoles étaient bas; dans certains districts les paysans n'avaient pas eu de récoltes depuis six ans. Pourtant ce sont eux qui ont permis le construction de cette raffinerie en achetant pour 365.000 dollars d'actions privilégiées. La différence a été fournie par des banques.

Cette première raffinerie fonctionnait depuis à peine six mois, lorsqu'un trust de pétrole cessa toute livraison en huile brute. Il ignorait qu'un autre producteur se trouvait dans les environs, mais, dès qu'il l'apprit ce trust fit l'impossible, usant de diverses sortes de pressions sur ces producteurs pour les obliger à lui vendre toute leur production. Heureusement le Magasin de Gros avait quelques réserves d'huile brute qui lui permirent de tenir pendant qu'il en référait à l'État et au ministère de la Justice; le trust privé fut condamné et ainsi la violente attaque des compagnies capitalistes put être surmontée.

Pour éviter que pareil inconvénient ne se renouvelle, le C. C. A. creusa son premier puits de pétrole en automne 1940.

Depuis, il en creusa de nouveaux et en acheta aussi quelques-uns. Ces succès amenèrent au C. C. A. de nouvelles adhésions. Celles-ci passèrent de 361 en 1937 à 481 en 1941, 592 en 1942. Les demandes augmentant constamment, il fallut acheter, cette fois à Scottsbluff (Nebraska) en octobre 1941, une autre raffinerie produisant 1.500 barils d'huile brute par jour.

Celle-ci ne suffisait même plus en 1943; le nombre des sociétés adhérentes s'élevait à 715 et la guerre avait fait augmenter la demande de produits raffinés. C'est alors que fut achetée la raffinerie de Mac Pherson en collaboration avec quatre autres Magasins de Gros. Puis en janvier 1944, c'était le tour de celle de Coffeyville (Kansas), raffinerie produisant 13.500 barils d'huile brute par jour, en même temps que de nouveaux puits et des territoires inexploités. Enfin actuellement le C. C. A. négocie l'achat au gouvernement d'une raffinerie d'essence d'avion. Déjà il est en mesure de répondre à tous les besoins de ses membres; il a même commencé à

exporter vers divers pays européens, en particulier : la France, la Suède et la Belgique; au total 6.245.000 hectolitres au cours de l'année 1945.

Le C. C. A. (Consumers Co-operative Association) a de plus des projets de développement que nous signalerons dans la conclusion.

Ces pas successifs dans le domaine de la production ont été rendus possibles parce que :

d'une part, les réserves ont augmenté considérablement, atteignant 1.600.000 dollars en 1945,

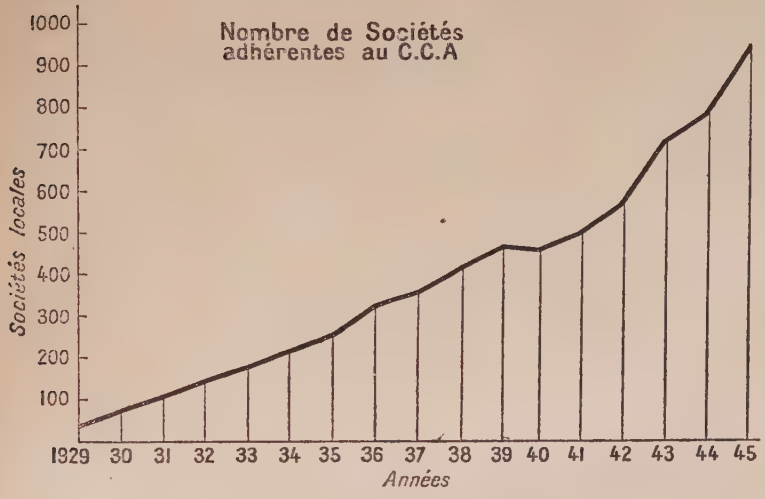
d'autre part, de nombreuses actions privilégiées ont été émises (nous reprendrons cette question quand nous étudierons le financement des Magasins de Gros),

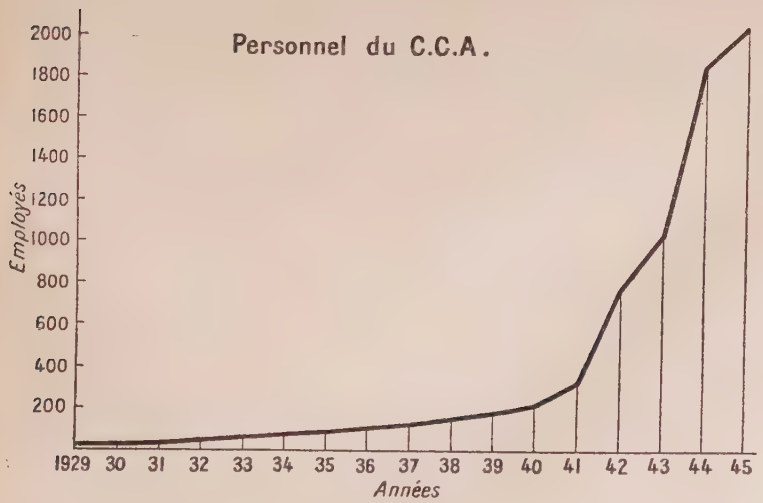
enfin et surtout, du fait que les usines rapportent beaucoup et sont amorties en quelques mois (nous reprendrons cette question aussi dans la deuxième partie en donnant des chiffres).

TABLEAU COMPARATIF DU C. C. A. ET DE SES SUBSIDIAIRES.

| Années | Membres | Marchandises fournies aux membres | Bénéfices | Capital | Réserves |
|---|---|---|---|---|---|
| 1929 | 22 | 309.890 | 5.221 | 18.733 | |
| 1930 | 70 | 890.437 | 24.977 | 31.825 | 495 |
| 1931 | 107 | 981.490 | 45.899 | 48.965 | 7.966 |
| 1932 | 132 | 1.339.709 | 26.102 | 70.031 | 11.482 |
| 1933 | 171 | 1.433.040 | 36.978 | 77.992 | 12.366 |
| 1934 | 212 | 2.018.710 | 50.678 | 85.351 | 19.940 |
| 1935 | 258 | 2.994.510 | 94.411 | 100.455 | 34.446 |
| 1936 | 311 | 3.756.295 | 60.347 | 112.967 | 92.952 |
| 1937 | 361 | 3.090.116 | 100.789 | 130.818 | 54.739 |
| 1938 | 427 | 4.284.909 | 90.814 | 150.519 | 63.865 |
| 1939 | 463 | 4.425.177 | 112.035 | 438.939 | 73.033 |
| 1940 | 442 | 6.211.401 | 166.621 | 477.348 | 93.977 |
| 1941 | 481 | 10.080.802 | 423.898 | 511.147 | 118.781 |
| 1942 | 592 | 14.427.363 | 692.302 | 540.122 | 201.779 |
| 1943 | 715 | 15.248.135 | 866.613 | 689.809 | 332.109 |
| 1944 | 792 | 16.473.801 | 1.525.804 | 1.041.220 | 816.452 |
| 1945 | 907 | 26.560.150 | 1.766.507 | 1.628.196 | 1.609.253 |
| Totaux | | 114.525.942 | 6.090.005 | | |

Le tableau ci-contre et les graphiques ci-après illustrent ce petit historique (1) :




(1) *17 th Annual Report*, november 19-30 1945. Consumers Co-operative Association, Kansas City, Missouri, par H. COWDEN.

Pour développer leur champ d'action les coopératives de pétrole doivent s'étendre vers la ville; c'est ce qu'elles cherchent à faire actuellement. C'est d'ailleurs le meilleur moyen de pouvoir résister à une politique de baisse des prix excessive que pourraient entreprendre les compagnies capitalistes. En effet, si les coopératives s'étendent en ville, les entreprises capitalistes ne pourront maintenir des prix trop bas très longtemps. Tandis que, si les coopératives restent rurales, il suffira aux sociétés privées de vendre très bas à la campagne et de conserver des hauts prix en ville pour récupérer les pertes subies à la campagne.

Mais pour le moment, ces coopératives groupent une grosse majorité (85 %) de fermiers. Ce sont toutefois des coopératives de consommation, ouvertes à tous, appliquant strictement les règles de Rochdale.

Ainsi, en 1946 les coopératives rurales américaines qui ont réussi et particulièrement les coopératives pétrolières s'étendent vers la ville, tendent à devenir autant urbaines que rurales.

Après avoir suivi leur évolution jusqu'à nos jours parce qu'elle est significative, revenons en 1920, au moment où ces coopératives rurales prenaient un essor définitif, pour suivre maintenant le développement des coopératives urbaines.

### II. — *Les coopératives urbaines.*

Celles qui existaient déjà à New-York et dans quelques autres grandes villes ont continué de prospérer. Mais nous savons qu'elles étaient fort rares. Le nombre des mutuelles d'assurances, pourtant, augmentait toujours à une cadence ralentie (une cinquantaine naissaient encore). Or, entre 1921 et 1930, bien peu de véritables coopératives de consommation voyaient le jour. En effet, selon le ministère du Travail américain, 170 coopératives urbaines, seulement, se constituaient entre 1921 et 1929; toutes les autres étaient des coopératives de pétrole.

Par contre, il y eut une véritable épidémie de fausses coopératives contre lesquelles la Ligue Coopérative eut à

lutter en entreprenant une œuvre d'éducation et de propagande sur une très large échelle.

Les fausses coopératives furent donc très nombreuses en particulier entre 1920 et 1925. Elles constituèrent un des plus grands obstacles au développement du mouvement coopératif. Elles se présentaient sous des formes diverses. Certaines ont tout simplement pris le nom de coopératives sans en réunir aucune des conditions requises : c'étaient de simples entreprises capitalistes à peine camouflées; leur but était de devenir riches et tous les moyens étaient bons. D'autres, en plus du nom, en possédaient certaines caractéristiques (droit d'élire les directeurs, ristournes), mais une ou plusieurs clauses des statuts les annihilaient totalement. Ces fameuses « coopératives » ne signalaient évidemment pas ces clauses anti-démocratiques à l'attention du public; au contraire les brochures distribuées par les promoteurs de ces sociétés faisaient mention de l'œuvre merveilleuse accomplie par le mouvement coopératif en Europe. Certaines usèrent même du nom de Rochdale : ainsi la société connue sous le nom de « Rochdale Consolidated Stores Inc. » ne rappelait la société de Rochdale que par le nom. C'était un commerce privé sans la moindre ristourne et un seul individu pouvait détenir un nombre quelconque d'actions qui lui donnait un nombre de voix correspondant. De plus, la société centrale possédait un droit de contrôle absolu sur les sociétés locales. Toutes ces sociétés menaient une vive campagne contre les unions ouvrières qui étaient favorables aux véritables coopératives.

La Ligue dut consacrer la majeure partie de son activité à dénoncer les fausses coopératives en analysant leur fonctionnement et en le faisant connaître. Elle en profita pour préciser les caractères d'une vraie coopérative et diffuser ainsi les règles de Rochdale. Ce fut le début d'une œuvre de longue haleine et dont toute l'importance fut très bien vue par les dirigeants du mouvement.

La Ligue publia bientôt ses deux premiers livres, l'un écrit par Emerson P. Harris, *l'Espoir du consommateur* et surtout en 1919 le gros volume d'Albert Sonnichsen, *Coopération de consommation;* elle publia aussi des revues et un magazine.

En 1921, l'éducation coopérative était à peu près nulle; la coopération n'était envisagée en général que comme un instrument d'économie pratique et pour ses résultats immédiats possibles. A cette époque on réalisa que le manque d'éducation n'était à la base des échecs répétés subis depuis plus de soixante-dix ans par la coopération de consommation.

En 1915, un seul professeur d'économie politique, J. C. Brooks, de Harward, enseignait la coopération; en 1930, presque toutes les universités avaient un cours sur la question. La Ligue elle-même organisait des cours par correspondance et les grandes sociétés donnaient aussi des cours de perfectionnement pour leurs employés. Il est à remarquer d'ailleurs que cette éducation entreprise était plus pratique que théorique; les Américains aiment les leçons de choses; ils sont plus impressionnés par les faits et par ce qu'on réalise que par des théories, même fort belles. En plus d'un petit cours d'histoire théorique, on apprenait donc aux étudiants surtout comment administrer, comment tenir des livres; les coopérateurs comptaient construire la société idéale en enseignant comment administrer les affaires, d'abord sur une petite échelle et ensuite sur un plan toujours plus vaste.

Cet enseignement obtint des résultats, puisque vers 1930 la plupart des fausses coopératives avaient disparu : le public commençait à connaître les différences qui distinguent une vraie coopérative d'une fausse.

Signalons pour mémoire la création le 22 janvier 1925, par une loi du district de Colombie, de « l'Institut Américain de Coopération », en tant que collège avec autorisation de conférer des diplômes.

Il est l'œuvre de quelques dirigeants du Magasin de Gros de coopératives agricoles.

Sa principale activité consiste à tenir un cours annuel d'une durée de quatre semaines, chaque année dans une université différente.

Les cours portent sur l'étude de la coopération aux points de vue économique, sociologique et juridique.

Actuellement le nombre des Magasins de Gros et grosses sociétés coopératives agricoles, membres de l'Institut, est de 35.

Il ne vivait que de subsides. Mais depuis la fin de la guerre,

il tend à devenir une organisation chargée de l'étude statistique et de la propagande coopérative en ce qui concerne les coopératives agricoles, c'est-à-dire le pendant de la Ligue Coopérative des U. S. A.

Mais ce n'est pas une fédération et il ne reçoit pas de cotisation, vivant de dons provenant en particulier des banques d'État pour coopératives agricoles.

L'institut n'a aucun rapport avec les coopératives de consommation.

* * *

Ainsi, après la crise de 1929, le mouvement urbain était prêt pour un essor réel. La phase d'incubation, de tâtonnements était terminée; dès avant 1930, d'ailleurs, il avait commencé à s'organiser : trois fédérations régionales avaient été fondées pour aider la Ligue.

La plus importante était celle des États du Nord, créée à Minneapolis en 1922 et basée sur le mouvement finlandais. Elle s'étendait sur les deux Dakota, le Wisconsin, le Minnesota et le Michigan du nord.

La seconde est la Fédération des États de l'Est, créée en 1924, et qui en 1929 fut secondée par le Magasin de Gros connu sous le nom de « Eastern Co-operative Wholesale » et qui groupe les États de New-York, New-Jersey, Massachusetts, Connecticut, New–Hampshire, Delamare, Maine et l'île de Rhode ainsi que l'État de Vermont.

La troisième, la Fédération des États du Centre, constituée en 1926 à Bloomington dans l'Illinois, réunit les États de l'Ohio, de l'Indiana, du Michigan du Sud et de l'Illinois.

Ces trois fédérations s'appuient sur les sociétés coopératives fondées par des immigrants.

* * *

En résumé, on peut dire que, après quatre-vingt-cinq ans d'efforts, la coopération de consommation n'avait obtenu qu'un succès très minime dans les grandes villes industrielles américaines. C'est une autre forme de coopération, celle des

capitaux, qui a triomphé sous forme de trust. Les raisons de cet échec sont bien connues :

Entre 1920 et 1929, les Américains des villes ont eu la vie très facile; il y avait pour tout le monde possibilité de devenir riche. C'était d'ailleurs là, le seul idéal, le seul but visé. Les pertes étaient aussitôt rattrapées : on pouvait faire fortune trois fois dans sa vie. Un dicton affirmait qu'il ne valait pas la peine de se baisser pour ramasser un penny, car le temps perdu à le ramasser aurait suffi pour en gagner deux. De plus, il y avait encore de nouvelles terres à conquérir; quand on se trompait de voie, on n'insistait pas : on faisait simplement autre chose. Il y avait d'ailleurs de gros besoins de main-d'œuvre. Les syndicats ne soutenaient plus le mouvement coopératif, jugeant inutile de lutter pour économiser des centimes alors que chacun pouvait ou croyait pouvoir devenir riche ou puissant. L'Amérique souffrait d'une véritable fièvre de prospérité. Enfin, il persistait un certain individualisme des nationalités et des professions, peu favorable à l'organisation d'un mouvement coopératif cohérent.

Mais après 1929, tout le pays est connu, il n'y a plus de terre à prendre et puis vint cette terrible crise de surproduction.

## Chapitre V

# DE LA CRISE DE 1929 A LA GUERRE DE 1941

La crise de 1929 a eu sur le développement du mouvement une double influence.

Tout d'abord un certain nombre de sociétés ont disparu dans la tourmente. Étant avant tout des organisations de travailleurs, les coopératives et surtout les coopératives urbaines dépendent directement des conditions de salaires et de travail des ouvriers. La crise avec le chômage et les faillites qu'elle occasionna fit donc disparaître les sociétés coopératives les moins solides c'est-à-dire le plus souvent celles qui avaient peu de réserves ou qui venaient de se constituer. Par contre les conditions de vie particulièrement difficiles ont obligé un nombre croissant de personnes à économiser le plus possible et à ce point de vue au moins les coopératives, avec le principe de la ristourne, ont retenu leur attention. Et les coopératives qui ne disparurent pas virent le nombre de leurs adhérents augmenter considérablement; de plus de nouvelles associations virent le jour.

Si l'on consulte les statistiques établies par le ministère du Travail américain on s'aperçoit que le nombre des sociétés a augmenté entre 1929 et 1933 et à plus forte raison entre 1929 et 1936; il en est de même pour le nombre des membres.

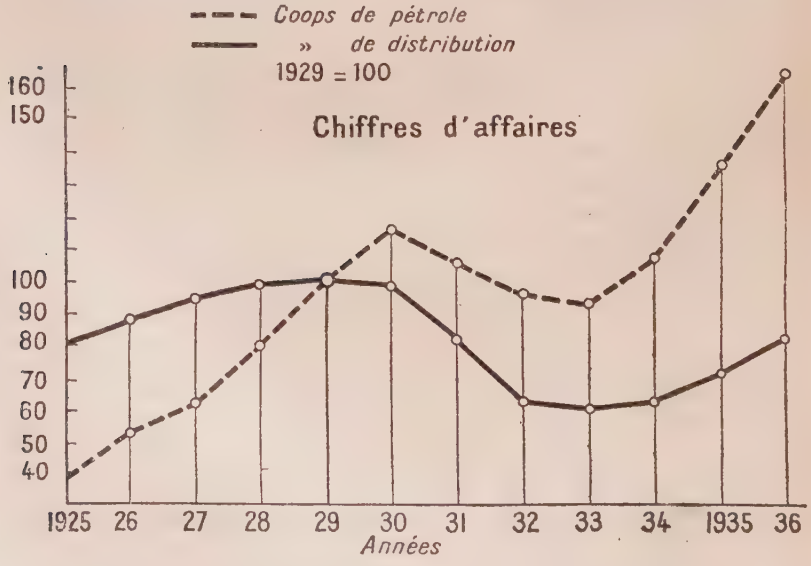
Sur le nombre des sociétés existant en 1936 plus de 40 % étaient nées depuis 1930. Il s'en créait plus de 800 entre 1930 et 1936.

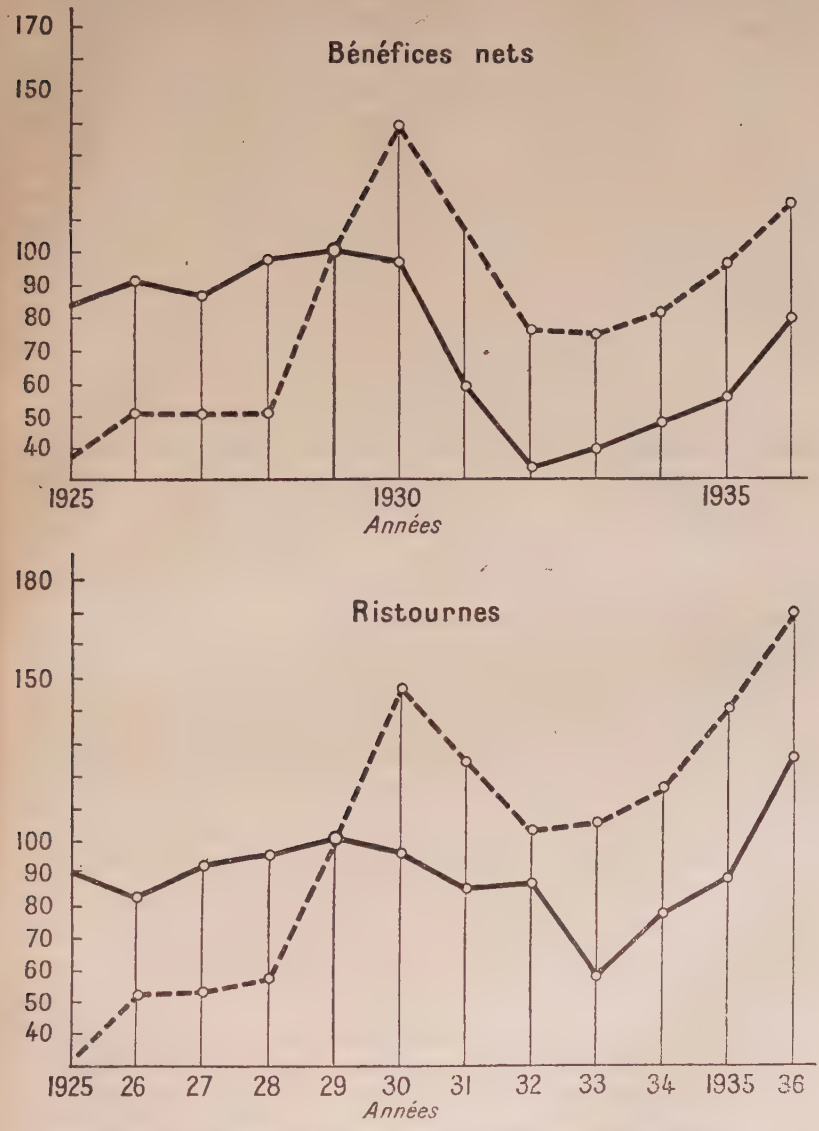
La crise eut donc, en conclusion une influence favorable sur le développement du mouvement.

Le chiffre d'affaires pourtant ainsi que celui des bénéfices et celui des ristournes diminuèrent nettement les années 1932 et 1933 pour dépasser largement dès 1934 ceux de 1929 et de 1930.

Le tableau et les courbes correspondantes ci-dessous permettent de se rendre compte de l'influence de la crise sur les coopératives locales, en distinguant les coopératives ordinaires de distribution des coopératives pétrolières, au triple point de vue de leur chiffre d'affaires, des bénéfices nets et des ristournes distribuées.

| Années | COOPS DE DISTRIBUTION (1929 = 100) | | | COOPS PÉTROLIÈRES (1929 = 100) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Ventes | Bénéfices nets | Ristourne | Ventes | Bénéfices nets | Ristourne |
| 1925 | 82,3 | 84 | 88,1 | 38,6 | 34,5 | 30,3 |
| 1926 | 88,3 | 90,2 | 82,6 | 54 | 51,3 | 54,8 |
| 1927 | 93 | 89,9 | 91,5 | 62,9 | 52 | 51 |
| 1928 | 98,1 | 94,5 | 97,3 | 79,4 | 51,7 | 57,4 |
| 1929 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1930 | 97,4 | 97,4 | 93,1 | 114,6 | 145,2 | 146,6 |
| 1931 | 77,7 | 65,6 | 82,7 | 103,5 | 111,7 | 120,4 |
| 1932 | 59,7 | 30,2 | 83,3 | 95 | 79,2 | 101,3 |
| 1933 | 55,5 | 34,3 | 58,1 | 93,4 | 74,5 | 101,6 |
| 1934 | 64,2 | 54 | 81,8 | 114,9 | 86,2 | 122,1 |
| 1935 | 75,2 | 60,8 | 92,5 | 142,9 | 94,7 | 142,7 |
| 1936 | 87,5 | 87,6 | 129,8 | 168,8 | 115,7 | 173,9 |






Consumers Co-operation in the U. S. Government. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics, 1936.

Ces résultats proviennent d'une part du fait que les coopératives de pétrole appliquaient strictement les principes de Rochdale possédant de larges réserves et d'autre part du fait que le commerce du pétrole est plus rémunérateur.

Ce succès eut pour résultat de faire connaître les coopératives pétrolières dans les villes; plusieurs d'entre elles vinrent d'ailleurs établir leurs postes d'essence dans les cités.

Il contribua ainsi à faire connaître la coopération de consommation qui à cette époque fit la conquête de nouveaux domaines. C'est à ce moment, en effet, que sont nées quelques coopératives parmi les nègres ainsi que de nouveaux types de coopératives (1).

### I. — *Nouveaux types de coopératives* (2).

La première coopérative créée par des nègres le fut à Gary. Avant la crise de 1929, ceux-ci connaissaient un sort peu enviable aux U. S. A. Fuyant les États du Sud, ils venaient en grand nombre offrir leur travail aux grosses sociétés industrielles des États du Nord, qui les acceptaient assez facilement, car ils constituaient une main-d'œuvre facile et économique. Ils étaient venus nombreux en particulier à Pittsburgh en Pensylvanie et à Gary, dans l'État d'Indiana, où on les employait à des travaux non spécialisés.

Quand la crise survint, ces nègres furent les premiers à être renvoyés; les syndicats les ignoraient la plupart du temps et, sans défense, en quelques mois sur 20.000 nègres qui travaillaient à Gary, 10.000 étaient sans emploi.

Un d'entre eux, un maître d'école du nom de J. L. Reddix rassembla trente de ses amis pour réfléchir sur les moyens de sortir de leur condition misérable. Et c'est ainsi qu'ils découvrirent la coopération de consommation, qu'ils en constatèrent l'efficacité pratique déjà démontrée par les Finlandais et qu'ils fondèrent une coopérative.

Celle-ci débuta sous forme d'un club d'achat, avec un capital de 24 dollars; un membre était désigné pour rassembler et centraliser les ordres d'achat en matière d'épicerie et achetait donc en gros. Avec les petites économies réalisées de ce fait, les nègres ouvraient en 1932 un premier magasin peu achalandé et d'aspect très modeste. En 1935, la boutique

(1) Ellis Cowling. *Co-operatives in America*, 1943.
(2) B. Fowler. *Consumers Co-operation in America*, 1936.

était moderne et faisait un chiffre d'affaires de 35.000 dollars; le nombre des membres était passé de 30 à 400. Depuis ils ont ouvert trois nouveaux magasins et possèdent une boulangerie, une laiterie et un poste d'essence.

L'exemple de Gary fut suivi.

* * *

Dans un autre domaine, le domaine médical, cette époque a vu naître aussi les premières coopératives. Le premier hôpital coopératif a été fondé en effet en 1929 à Elk City, ville de 30.000 habitants de l'État d'Oklahoma, par des fermiers adhérents à l' « Union Coopérative des Fermiers ».

Ce fut le Dr Shadid, un physicien et chirurgien, qui après avoir étudié les coopératives « médicales » en Europe, a pris l'initiative de sa création. Il réunit péniblement les actions de 50 dollars qui lui permirent de construire l'hôpital et de l'équiper de la façon la plus moderne. Depuis, les membres de cette coopérative, pour une somme variable allant de 12 à 14 dollars par an, suivant le nombre de membres de la famille, ont droit au service de santé complet, y compris les opérations et les soins dentaires, ainsi que l'usage de la nursery.

Les médecins et les chirurgiens sont uniquement occupés à l'hôpital et rémunérés par lui : les appointements varient entre 3.500 et 10.000 dollars par an.

Depuis d'autres coopératives « médicales », d'autres hôpitaux ont été créés. Les chiffres et les statuts varient quelque peu, mais l'idée reste la même : mettre à la portée de tous les soins médicaux.

En 1936, la Ligue Coopérative Américaine créait un service coopératif médical, avec le Dr Kingley Roberts comme directeur, pour favoriser le développement des « coopératives de santé » à travers les États-Unis.

Ces efforts ont porté leurs fruits puisque ces associations sont maintenant au nombre de 68 situées la plupart à la campagne, groupant 140.000 membres et réalisant un chiffre d'affaires de 3.400.000 dollars.

*
* *

C'est aussi en pleine crise que virent le jour des coopératives assez originales; les coopératives de pompes funèbres (1). Chacun sait que les entreprises capitalistes réalisent des profits scandaleux dans ce domaine. Dans les États de Minnesota et d'Indiana, c'est dès 1929 que de telles coopératives se fondèrent. Les premières furent très modestes et recrutèrent leurs membres dans une ville. Mais l'expérience prouva vite qu'une telle coopérative ne pouvait survivre que si elle couvrait une région assez étendue, car son chiffre d'affaires est en fonction des décès qui surviennent parmi ses membres.

Aussi, les associations qui se sont créées un peu plus tard ont couvert tout un « comté », parfois même l'étendue de trois « comtés ». Et toutes les petites sociétés se sont groupées en fédérations; celles-ci sont elles-mêmes des entreprises de pompes funèbres; les membres des petites associations adhérentes élisent des délégués (1 par 50 membres) pour constituer le Conseil d'administration de la fédération et chaque société verse une cotisation de 5 dollars plus 50 cents par membre.

Il faut enfin signaler quelques coopératives dont le seul but est de procurer à leurs membres des cercueils à prix réduits. Ces divers types de coopératives se développèrent progressivement et en 1939, il y en avait en tout 36 avec 31.247 adhérents et réalisant un chiffre d'affaires de 190.000 dollars. (Nous réserverons pour la deuxième partie l'étude du fonctionnement de ces coopératives d'un genre un peu particulier.)

*
* *

Une autre catégorie de coopératives : les coopératives d'étudiants, sont nées également de cette crise de 1929 (2).

Il existait déjà quelques clubs d'achat de livres, puisque aux environs de 1900 était fondée à l'université de Harward

(1) Operation of Co-operative Burial Association, 1939.
(2) Student Co-operatives in the U. S. A., 1941. U. S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics.

une association d'élèves dans le but d'acheter des livres un peu moins cher en groupant les commandes. Ils se sont multipliés sans changer de forme, jusqu'aux environs de 1930.

Mais pendant les années de crise est née une nouvelle génération de coopératives d'étudiants. Les études devenant de plus en plus chères et les jeunes Américains se dirigeant de plus en plus vers les facultés, des milliers d'étudiants éprouvèrent la nécessité de réduire leurs frais d'études s'ils voulaient être en mesure de les poursuivre.

La nécessité, une fois de plus, engendra la coopération. Les nouvelles coopératives fondées par ces étudiants nécessiteux eurent pour but non seulement d'acheter leurs livres en gros, mais encore de fournir le logement et la nourriture. La première coopérative de ce genre a été fondée en 1932 par 12 étudiants du collège d'agriculture et de mécanique du Texas. Ils louèrent une vieille maison qu'ils réparèrent et meublèrent de façon rudimentaire, trouvèrent une cuisinière à laquelle ils donnèrent chacun un dollar et se chargèrent de faire eux-mêmes les lits, de nettoyer la maison et de laver la vaisselle, le tout suivant un roulement préétabli. Tous les frais étaient partagés également, quelques-uns fournissant leur part sous forme de viande ou de légumes reçus de la ferme de leurs parents.

Cette coopérative réussit brillamment; elle groupait 250 étudiants en 1934, 700 en 1936 et plus de 1.000 en 1939. A l'université d'Orégon, les étudiants inscrits à une coopérative du même genre paient actuellement 15 dollars soit 4.500 francs par mois pour leur logement et leur nourriture. Des coopératives semblables sont nées également aux environs de 1932 à l'université du Texas, où en 1940, 300 jeunes gens possédaient 15 maisons et économisaient de cette façon un total de 250.000 dollars par an sur leur logement et leur nourriture; de même à l'université de Washington 50 étudiants ont économisé 5.000 dollars, soit 600.000 francs dans une année, de cette façon. Le succès de ces coopératives va croissant et elles s'étendent maintenant à d'autres domaines, celui de la blanchisserie par exemple. (Nous les retrouverons également dans la deuxième partie de cette étude.)

*
* *

Notons enfin la naissance, à cette époque, d'une société d'assurance qui devait devenir très importante, la « Compagnie d'assurance sur la vie » dans l'État de Minnesota, ainsi qu'une autre compagnie d'assurance-vie, organisée par l' « Ohio Farm Bureau » dans l'État d'Ohio.

Les petites assurances mutuelles, d'autre part, augmentent toujours mais lentement; il en naît de 30 à 40 chaque année.

Ainsi pendant la période qui va de la crise de 1929 à la déclaration de guerre, l'activité coopérative s'est étendue à de nouveaux domaines.

## II. — *Nouveaux progrès.*

Voyons maintenant les progrès accomplis par les coopératives de consommation, que nous connaissons déjà et en tout premier lieu les coopératives d'immigrants.

Elles ont franchi la crise après s'être développées régulièrement entre 1920 et 1930. En 1933, il y avait exactement 153 coopératives fondées par des immigrants groupant 49.972 adhérents. En voici le détail :

| | *Sociétés* | *Membres* |
|---|---|---|
| Finlandais | 117 | 32.315 |
| Tchèques | 3 | 2.044 |
| Italiens | 19 | 2.001 |
| Juifs | 9 | 5.412 |
| Slovènes | 2 | 732 |
| Russes | 2 | 318 |
| Suédois | 1 | 150 |

De même, les quelques coopératives fondées par les Américains d'origine continuent de prospérer. Ces quelques indications permettent de le constater :

Il y avait à New-York, en 1937, 20 sociétés coopératives. « The Eastern Co-operative Wholesale of New-York » était constitué, nous l'avons vu, en 1929; 7 grandes sociétés y étaient affiliées; en 1931, il y en avait 11 et en 1941, 147. A

Boston, à Washington et à Pittsburg, de nouvelles sociétés se créent; dans bien d'autres villes également, en particulier à Madison, Racine et à Milwaukee. C'est l'État de Minnesota qui est le plus coopératif. Les Magasins de Gros de Midland et de Superior servent un nombre croissant de coopératives urbaines. Le Magasin de Gros des États du Nord groupait, en 1936, 475 sociétés et 167.000 familles. Celui de Kansas City sert de centre de ralliement à de nombreuses coopératives rurales et urbaines; de nouvelles naissent à Denver, Colorado, Des Moines, Iowa, Saint-Louis, Columbia, Missouri, Kansas City, Manhattan, Emporia et Oklahoma. En 1936 est fondé un nouveau Magasin de Gros, le « Oklahoma Co-operative Inc. » qui va fonctionner en rapports serrés avec le C. C. A. de Kansas City. Même en Californie, où nous savons qu'il restait trois coopératives en 1936 adhérentes à la fameuse Ligue du Pacific, on note une reprise de l'activité coopérative. Elle s'explique par le fait que la crise de 1929 a fait de sérieux ravages dans cet État agricole. Le peuple a élu Upton Sinclair, croyant qu'il pourrait supprimer la pauvreté. Mais il est vite déçu et se replonge alors dans l'action coopérative, peu spectaculaire mais efficace. Deux petits magasins de gros sont même créés : l' « Associated Co-operatives of Northern California » à Oakland et le « Consumers co-operative Wholesale » à Los Angeles.

Enfin la Ligue des États du Centre, créée en 1926, était mourante quand, après la crise, des instituteurs, des bureaucrates, des pasteurs, des avocats se mirent à organiser des coopératives de consommation à Chicago, à Detroit, à Cincinnati, à Cleveland. La Ligue fut transférée à Chicago et en 1936 un petit M. D. G. était créé pour remplacer celui écroulé en 1921 à la suite du fameux « plan américain de Rochdale ». En 1941, il fournissait à 110 sociétés dont les principales avaient leurs sièges à Gary, Indianapolis, Columbus, Cincinnati, Cleveland, Ohio, Flint, Detroit, Michigan et Annarbo.

Nous ne reviendrons pas sur les coopératives de pétrole, dont nous avons suivi l'évolution; rappelons simplement que c'est entre 1930 et 1940 qu'elles se sont groupées en Magasins de Gros et surtout qu'elles sont entrées dans le

domaine de la production. Suivant cet exemple, d'autres coopératives se lancent aussi dans la production; c'est ainsi qu'est créée une usine de pneumatiques parmi quelques autres. Mais en général les coopératives locales possèdent principalement des boulangeries, des usines de crèmes glacées, des usines de conserves de viande, et de fabrication de vêtements.

Contemporaine de ces premiers pas dans le domaine de la production est la création d'un M. D. G. national par les coopératives de pétrole. Il fut constitué après une série de réunions tenues à Chicago par des coopératives régionales et prit le nom que nous connaissons déjà de « National Co-operatives Inc. ».

La création de ce M. D. G. national est très importante, car elle constitue la première tentative heureuse en vue de réunir, sous un même organisme, des sociétés agricoles et des sociétés de consommation : ce M. D. G. dessert en effet aussi bien des coopératives rurales d'approvisionnement que des coopératives de consommation urbaines ou rurales. Cette tentative ne resta d'ailleurs pas isolée puisque, dès 1934, au Congrès de la Ligue Coopérative Américaine, les coopératives agricoles et les coopératives de consommation ont nommé une commission mixte, chargée de faire une propagande active pour le mouvement coopératif tout entier et d'obtenir l'appui du gouvernement fédéral et des gouvernements de chaque État, de coordonner enfin les différentes activités coopératives.

Comme autre marque des progrès réalisés à cette époque, signalons que c'est en 1935 que la Ligue Américaine réussit à se soutenir elle-même financièrement.

Ainsi pendant cette période qui va de la crise de 1929 à la seconde guerre mondiale, le mouvement coopératif de consommation américain s'est organisé peu à peu; des M. D. G. sont nés, se sont étendus, ont adhéré au M. D. G. national. Le mouvement rural est toujours le plus important, mais on peut déjà noter de la part de ces coopératives de paysans une tendance à s'étendre dans le domaine des objets de consommation courante, tout particulièrement dans les États de l'Ohio, de l'Indiana et du Nebraska.

*
* *

Ces progrès sont le résultat heureux de l'œuvre d'éducation entreprise vers 1920 et qui a été poursuivie avec des moyens de plus en plus grands. Les magasins de gros régionaux y ont participé en organisant des cours chaque année pour leurs employés et les gérants des magasins coopératifs, en particulier ceux de Kansas City, de Superior et de Midland.

La Ligue elle-même possède un collège coopératif à New-York, qui tient deux sessions de cinq mois chaque année, ainsi divisées : trois mois d'instruction classique, plus deux mois de travaux pratiques dans des entreprises coopératives. On favorise ensuite le placement de ces jeunes dans le mouvement.

Remarquons que même pendant la durée des cours théoriques, les élèves font des exercices pratiques : ils sont en particulier chargés de préparer des conférences et des discussions radiophoniques (une par semaine).

La Ligue organise aussi des cours par correspondance.

L'enseignement de la coopération dans les établissements officiels a également fait de larges progrès. La coopération est enseignée, en effet, dans plusieurs écoles secondaires, tant urbaines que rurales, disséminées dans tout le pays; dans certains États comme le Colorado, l'Orégon et le Wisconsin, l'étude de la coopération fait partie du programme obligatoire des écoles. Elle est même enseignée dans les établissements d'enseignement supérieur; elle l'était en 1943 dans quarante-deux « collèges » et Universités d'État. Certaines écoles commerciales l'ont mise également à leur programme ainsi que toutes les congrégations religieuses.

En 1934, à la suite de pourparlers entre la Ligue et le collège de Brookwood à New-York, qui a pendant des années donné l'enseignement à des leaders syndicalistes, ce collège a offert d'instituer des cours d'entraînement de huit mois pour les coopérateurs. Le premier cours comprenait l'enseignement des sciences économiques, de l'histoire et des principes de la coopération, enfin de l'organisation et de l'administration des sociétés coopératives.

Signalons enfin que depuis 1932-1933 des tentatives résolues ont été faites par quelques organisations coopératives en vue de créer une conscience sociale parmi leurs sociétaires en organisant leurs loisirs. Cette forme d'éducation se développa assez rapidement pour permettre, en 1938, la création, sous les auspices de la Ligue Coopérative, d'une école nationale des loisirs. Son siège est à Waukegan dans l'Illinois. La session annuelle dure quinze jours; le cours a pour but de préparer les élèves au rôle de responsables dans les groupes coopératifs locaux de loisirs. La théorie qui est à la base de cet enseignement est la suivante : aussi longtemps que les loisirs populaires resteront entièrement individualisés et égoïstes, le peuple sera incapable de participer à un mouvement social comme la coopération, laquelle est fondée sur un sens de l'intérêt commun et dont le succès dépend de la capacité de travailler collectivement.

Ainsi de gros progrès ont été réalisés entre 1929 et 1941 en ce qui concerne l'éducation des coopérateurs et la diffusion de l'idée coopérative. Ils expliquent dans une certaine mesure le développement pris par le mouvement coopératif pendant cette période. D'autres considérations sont également intervenues :

Nous connaissons déjà le rôle joué par la crise; elle a fait apparaître les vices du système compétitif et suscité les premières réactions contre la domination des trusts. Cet état d'esprit fut d'ailleurs entretenu par une littérature populaire allant de Upton Sinclair à Steinbeck.

## Chapitre VI

### DE 1941 A 1946

### L'époque des progrès surprenants

La guerre a fait beaucoup de tort aux mouvements coopératifs des pays qui furent occupés par l'Allemagne : les statistiques le prouvent amplement (voir les tableaux plus loin). La doctrine nazie ne s'accordait guère avec le caractère profondément démocratique de la coopération de consommation. Par contre, la guerre a donné une nouvelle impulsion au mouvement américain; pour reprendre une image de Charles Gide, la guerre lui a profité « comme une épidémie enrichit un médecin » et il semble même que les difficultés multiples de l'après-guerre : problème délicat de la reconversion, hausse des prix, rareté de certains produits, contribuent à créer une ambiance assez favorable à la diffusion de l'idée coopérative.

Les coopératives urbaines existantes prennent de l'extension en particulier les coopératives dites de développement comme le « Consumer Co-operative Service » (C. C. S.) de New-York.

Les associations pétrolières achètent des garages, voire même des hôtels ; toutes s'étendent dans de nouveaux domaines.

Il en naît aussi chaque jour : ainsi dans le Texas vient de se former la première coopérative urbaine dans le Sud-Ouest, elle vend de l'épicerie, des produits pétroliers, des accessoires d'automobiles et des fournitures pour appartements.

Deux traits semblent caractériser l'évolution actuelle du mouvement américain : sa volonté de s'organiser et de s'unifier et la rapidité avec laquelle il s'étend dans le domaine de la production.

Le mouvement s'unifie en effet, puisqu'il existe maintenant et depuis le mois de février 1946 une résolution qui a été adoptée, visant à la coordination effective des trois organisations nationales : la « Ligue », organisme moral; la « National Co-operative Inc. », fédération des M. D. G. régionaux, et la « Co-operative Finance Association », institution de crédit, fondée en 1944.

D'autre part, le fossé qui séparait le mouvement urbain du mouvement rural se comble de plus en plus, les coopératives rurales favorisant la création de coopératives urbaines en leur prêtant des fonds et abandonnant elles-mêmes progressivement leur ancienne préférence pour les produits intéressant seulement les fermiers. Il est notable aussi que, quoique assez récent et relativement peu développé, le mouvement américain avance déjà à grands pas dans le domaine de la production, et ceci surtout depuis 1939. Nous connaissons déjà l'existence des onze raffineries d'essence; les coopératives de consommation possèdent encore de nombreuses usines et fabriques de fourrage artificiel, d'engrais artificiels, de peinture, de conserves, de produits laitiers, de produits anticryptogamiques, de tracteurs et d'instruments agricoles, des scieries, des établissements pour la sélection des semences, des couveuses, des mines de charbon, des puits de pétrole, des pipelines et des voies ferrées, etc. Les progrès les plus marquants ont été faits dans le domaine de la production pétrolière qui est passée d'une valeur de 300.000 dollars à 178.000.000 de dollars entre 1938 et 1945, augmentant de 3.057,5 %, c'est-à-dire de 36.000.000 de francs à 20.036.000.000 de francs.

Enfin, il semble que le grand public commence à prendre conscience de sa qualité de consommateur. Depuis la fin de la guerre, les coopératives ont participé dans une large mesure aux envois de vivres aux populations européennes. Une organisation a même été créée spécialement dans ce but; elle est connue sous le nom de C. A. R. E. (Co-operative for american remittances to Europe); à vrai dire ce n'est pas une coopérative mais une organisation qui ne fait pas de profits, ce que les Américains appellent une « non profit organisation ». Très populaire, elle a contribué à faire connaître le nom de « coopérative ».

La Ligue des U. S. A. a participé à sa création et elle est membre de cette organisation; son président est le président de la Ligue Américaine : M. Murray D. Lincoln.

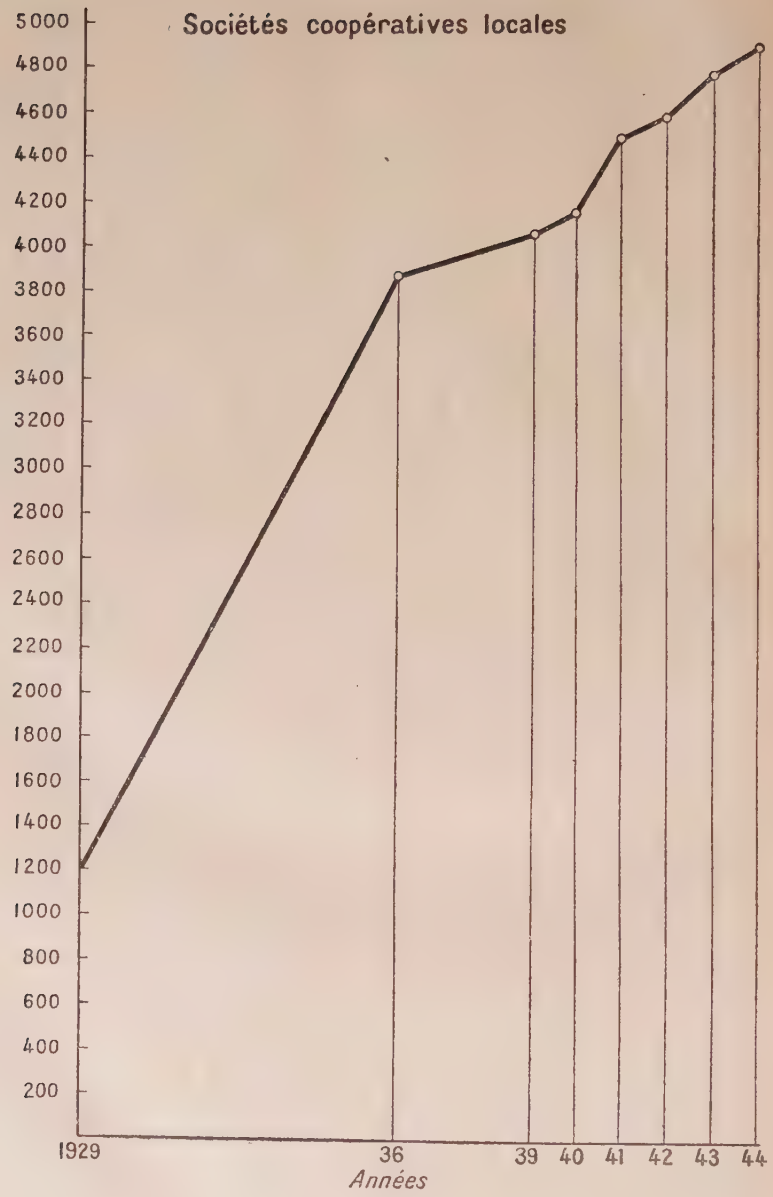
Les sociétés coopératives font toutes d'ailleurs beaucoup de propagande, possédant de nombreux journaux, organisant des causeries radiophoniques, s'efforçant par tous les moyens de faire connaître le mouvement.

Les syndicats, qui s'étaient désintéressés du mouvement depuis 1920, réalisent que l'augmentation des salaires, pour être efficace, doit s'accompagner d'une stabilisation des prix. Or, pendant la guerre les coopératives ont contribué à protéger les prix imposés par l'abaissement de ceux des engrais, des machines agricoles, des appareils électriques etc., et appliquant les taxes. Les syndicats donc, aussi bien le C. I. O. que l'A. F. L. appuient actuellement l'œuvre de la Ligue Coopérative; le gouvernement lui-même a manifesté sa sympathie pour le mouvement, en particulier le président Roosevelt et Mr. Wallace.

Aussi les progrès ont-ils été très nets entre 1939 et 1945, le nombre des sociétés coopératives est passé de 4.054 à 4.862, le chiffre des coopérateurs de 1.063.000 à 1. 843.000 selon le ministère du Travail. Voici d'ailleurs quelques statistiques montrant d'une part l'évolution du mouvement américain, d'autre part son importance actuelle comparée à celle des principaux mouvements coopératifs européens de consommation.

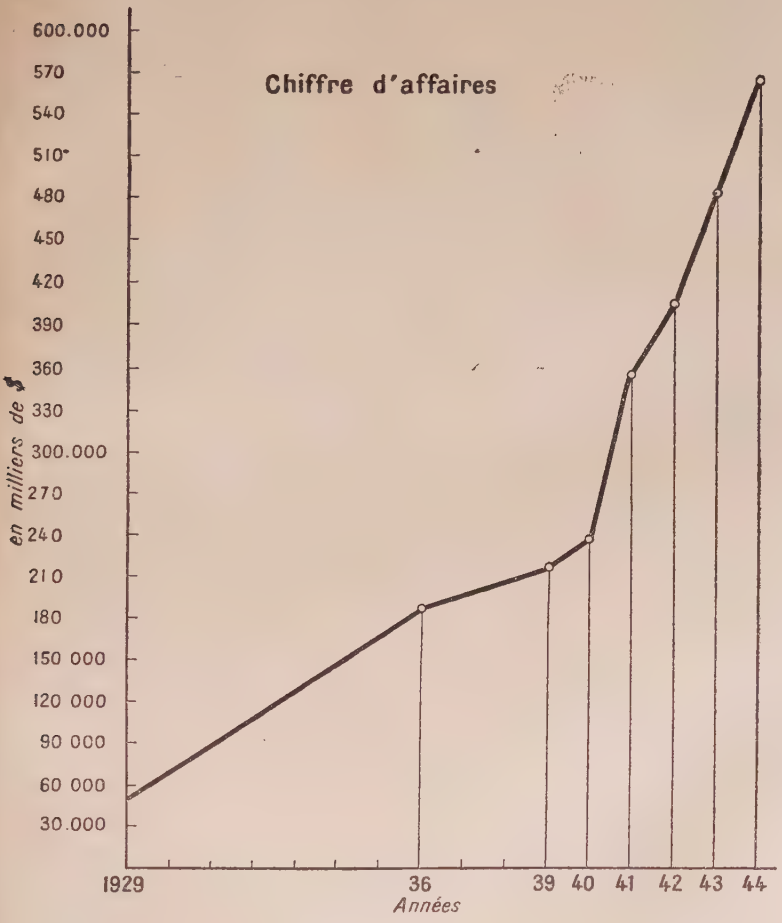
Mais il nous faut noter auparavant qu'il nous est difficile de donner des statistiques très exactes; celles-ci, en effet, émanent de sources différentes. Celles concernant les coopératives agricoles sont données par le Bureau du Crédit Agricole du ministère du Travail; celles relatives aux coopératives de consommation sont fournies par le Bureau des Statistiques du ministère du Travail et aussi par la Ligue Coopérative des U. S. A. : malheureusement, elles ne concordent pas. Les divergences existantes peuvent d'ailleurs s'expliquer par deux raisons principales :

Tout d'abord la différenciation entre les coopératives rurales de consommation et les coopératives agricoles d'achat n'est pas toujours facile à faire et il y a beaucoup de cas qui peuvent


Sociétés coopératives locales
5000
4800
4600
4400
4200
4000
3800
3600
3400
3200
3000
2800
2600
2400
2200
2000
1800
1600
1400
1200
1000
800
600
400
200
1929
36
39
40
41
42
43
44
Années

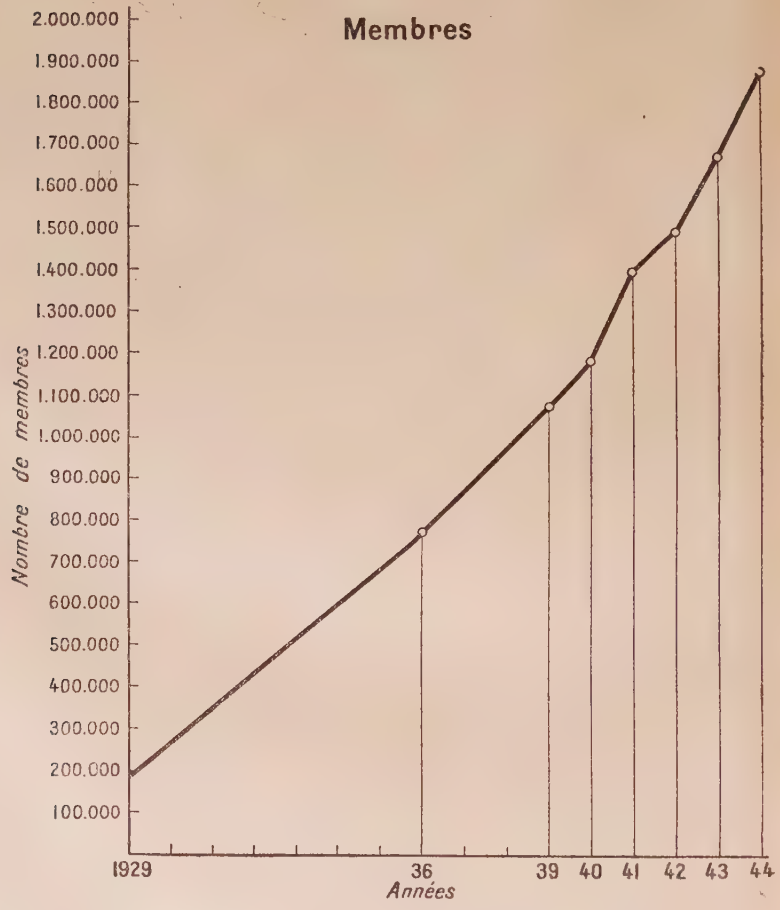
prêter à discussion. De plus, le ministère du Travail a tenu compte dans ses enquêtes des petites compagnies d'assurance mutuelles alors que la Ligue les ignore, ne connaissant que les grandes coopératives d'assurance.

Le premier tableau et les premières courbes que nous don-




nons ont été composés en utilisant les statistiques diverses reçues du ministère du Travail. Précisons qu'il n'a pas été tenu compte des coopératives d'assurance, n'ayant pu obtenir de statistiques les concernant pour les années antérieures à 1944. Les coopératives de téléphone sont également écartées, leur caractère coopératif étant discutable.

Les chiffres donnés ne sont donc que partiels; ils suffisent pourtant à indiquer le sens de l'évolution suivie par les coopératives américaines depuis 1929. Les chiffres relatifs à la période antérieure sont trop mal connus pour pouvoir être utilisés.




Le tableau ci-dessous et les courbes correspondantes ci-dessus illustrent cette évolution, quant au nombre des sociétés, à celui des membres et à leur chiffre d'affaires.

| Années | Sociétés | Membres | Chiffre d'affaires (en milliers de dollars) |
|---|---|---|---|
| 1929 | 1212 | 195.800 | 50.728 |
| 1936 | 3866 | 771.900 | 186.635 |
| 1939 | 4054 | 1.063.450 | 216.933 |
| 1940 | 4115 | 1.157.500 | 233.855 |
| 1941 | 4447 | 1.384.100 | 353.495 |
| 1942 | 4551 | 1.455.600 | 406.995 |
| 1943 | 4701 | 1.637.400 | 476.525 |
| 1944 | 4862 | 1.843.000 | 568.055 |

* * *

Le second tableau situe le mouvement américain par rapport aux autres mouvements coopératifs.

| Nations | Sociétés | Membres | Pourcentage par rapport à la population |
|---|---|---|---|
| U. R. S. S. | 31.988 | 36.400.000 | 20 % |
| Finlande | 494 | 767.557 | 19,9 % |
| Grande-Bretagne | 1.062 | 9.401.927 | 19,2 % |
| Suède | 676 | 829.357 | 13,2 % |
| Danemark | 1.871 | 435.400 | 11,4 % |
| Suisse | 552 | 481.293 | 11,3 % |
| Norvège | 852 | 217.293 | 7,8 % |
| France | 1.000 | 1.766.704 | 4,4 % |
| Belgique | 40 | 308.119 | 3,8 % |
| Hollande | 254 | 252.918 | 2,6 % |
| U. S. A. | 4.697 | 2.624.500 | 1,8 % |

Ces chiffres comprennent les coopératives d'assurance mais non les compagnies mutuelles (2.000), ni les coopératives de téléphones (5.000), ni celles d'étudiants.

Ils sont donc aussi en dessous de la vérité, mais nous avons préféré écarter les autres types de coopératives, car, comme nous le verrons, la majorité d'entre elles sont bien peu rochdaliennes.

Le mouvement coopératif américain de consommation est donc encore le moins développé, toutes proportions gardées, quoique déjà à la troisième place en chiffres absolus.

Mais il est celui qui a fait les progrès les plus nets au cours de cette guerre. Le tableau suivant en témoigne (1).

| Nations | 1937 | 1945 | Pourcentage (1937 = 100) |
|---|---|---|---|
| U. S. A. | 890.000 | 2.624.000 | 290 % |
| Suède | 605.796 | 829.357 | 136,9 % |
| Finlande | 562.275 | 757.557 | 136,5 % |
| Norvège | 160.107 | 217.293 | 135,7 % |
| Danemark | 358.096 | 435.400 | 121,6 % |
| Grande-Bretagne | 8.084.490 | 9.401.927 | 116,3 % |
| Suisse | 437.819 | 507.976 | 115,1 % |
| Hollande | 255.053 | 252.918 | 99,8 % |
| U. R. S. S. | 37.000.000 | 36.400.000 | 98,4 % |
| Belgique | 349.559 | 308.119 | 88,8 % |
| France | 2.530.000 | 1.767.704 | 69,8 % |

Les progrès sont encore plus nets si l'on compare les chiffres d'affaires des M. D. G. nationaux des mêmes nations entre 1937 et 1945 (1).

| M. D. G. | 1937 (en milliers de | 1945 francs suisses) | Pourcentage (1937 = 100) |
|---|---|---|---|
| Belgique | 24.862 | 18.711 | 75,3 % |
| Danemark | 202.493 | 172.652 | 85,3 % |
| Finlande S. O. K. | 144.775 | 240.420 | 166,1 % |
| O. T. K. | 104.270 | 231.403 | 221,9 % |
| France F. N. C. C. | 187.499 | 200.161 | 106,8 % |
| Angleterre C. W. S. | 2.583.280 | 3.163.310 | 122,5 % |
| S. C. W. S. | 483.643 | 687.183 | 142,1 % |
| Norvège | 58.595 | 51.253 | 87,3 % |
| Suède | 241.381 | 548.319 | 227,2 % |
| Suisse U. S. C. | 200.488 | 289.209 | 144,3 % |
| V. O. L. G. | 47.865 | 127.209 | 265,8 % |
| U. R. S. S. | 20.572.980 | 6.380.568 | 31 % |
| N. C. I. (Amérique) | 193.200 | 711.600 | 368 % |

Nous allons maintenant, dans notre deuxième partie, faire plus ample connaissance avec lui en étudiant ses caractères actuels.

(1) *Le Coopérateur suisse,* octobre 1946.

# DEUXIÈME PARTIE

# CARACTÉRISTIQUES DU MOUVEMENT ACTUEL

## Chapitre Premier

# PRINCIPAUX TYPES DE COOPÉRATIVES

### I. — *Classifications diverses.*

La Ligue Coopérative des U. S. A. a dressé dernièrement un bilan des coopératives de consommateurs. Elle les a classées en trois catégories : les « Commodity Coops », c'est-à-dire les coopératives distribuant des marchandises, les « Service Coops » qui groupent celles qui répondent à un besoin social et enfin quelques coopératives spécialisées dans un domaine particulier.

Nous extrayons le tableau ci-dessous d'une brochure publiée par la Ligue en mai 1946 (1).

Coopératives de consommateurs aux U. S. A.

| COOPS DE DISTRIBUTION | COOPS DE « SERVICE » | COOPS DE CONSTRUCTIONS SPÉCIALISÉES |
|---|---|---|
| Alimentation | « Association de santé » | Coops rurales d'électricité |
| Postes de distribution d'essence | Coops de pompes funèbres | « Credit Union » |
| Coops d'approvisionnement de fermes | Coops d'habitations | Coops de téléphone |
| Coops diverses | Coops d'étudiants | Coops d'assurances |
| | Coops diverses (loisirs, etc.) | |

(1) *Here is to-morrow*, W. J. Campbell, 1946.

Ce tableau appelle quelques commentaires :

Les « Credit Unions » et les coopératives d'électricité sont mises sur le même plan que les coopératives d'alimentation. Il est vrai qu'il est question de coopératives de consommateurs et l'on peut considérer que leurs adhérents se sont groupés dans le but de répondre à leurs besoins, en tant que consommateurs; ce terme plus large que celui de « coopératives de consommation » englobe toutes les coopératives créées par des consommateurs par opposition aux coopératives créées par des producteurs ( et qui ne sont pas toutes des coopératives de production).

Il est assez difficile de distinguer parmi ces diverses coopératives, celles qui sont vraiment de consommation, du fait même qu'il existe des divergences à ce point de vue dans les renseignements donnés; ceux-ci proviennent, il est vrai, de sources différentes. Ainsi, par exemple, si l'on consulte les statistiques communiquées par le Bureau du ministère du Travail américain, on s'aperçoit qu'elles tiennent compte des magasins de distribution d'objets de consommation, appartenant à des coopératives agricoles de vente et réservées à leurs membres, mais que par contre elles écartent les coopératives spécialisées dans l'approvisionnement des fermes. La Ligue, par contre, retient au contraire ces dernières, mais elle délaisse les magasins de distribution, propriétés des coopératives agricoles de vente.

Il est d'ailleurs quelque peu arbitraire de faire des distinctions très nettes entre les divers types de coopératives américaines de consommation. Toutes les classifications se réfèrent aux domaines principaux d'activité des coopératives.

En fait, il y a deux grandes catégories de coopératives de consommation : les coopératives rurales et les coopératives urbaines. Les premières sont du type mixte, c'est-à-dire que la majorité des coopératives dites d'approvisionnement des paysans ont également un poste d'essence devant la porte de chacun de leurs magasins; de même une large proportion des coopératives de pétrole s'est lancée dans le domaine de l'épicerie ou tout au moins dans le commerce des produits en conserve. Ce caractère mixte est d'ailleurs d'origine récente : il est le résultat heureux, d'une part de la propagande faite

dans ce sens par les M. D. G. et la Ligue, d'autre part des restrictions apportées par la guerre dans le commerce des automobiles, de l'essence et des pneumatiques, invitant les associations pétrolières à s'étendre dans de nouvelles directions.

Les coopératives urbaines, par contre, sont du type de nos coopératives françaises, c'est-à-dire des coopératives de distribution de produits alimentaires ou bien des grands magasins avec divers rayons allant de l'épicerie aux fournitures pour appartements en passant par celui des chaussures, ou encore des coopératives de « service ».

Un publiciste américain, Joshua K. Bolles résume dans une phrase les possibilités qu'offrent les coopératives urbaines :

« Un consommateur habitant New-York City peut vivre dans un appartement, propriété d'une société coopérative d'habitation, manger dans un restaurant coopératif, faire ses achats dans un magasin coopératif, acheter ses livres dans une librairie coopérative; il peut fumer des cigarettes « Co-op » ou une pipe de tabac « Co-op », se laver les dents avec de la crème dentifrice « Co-op », écouter la radio avec un poste « Co-op », s'adresser à une société coopérative d'assurance pour assurer son automobile, son mobilier et sa vie, assister à des bals, des chants, des pièces de théâtre dans un club de loisirs coopératifs et se faire soigner dans un hôpital coopératif. »

Il existe même encore — elles tendent à disparaître — quelques boulangeries coopératives et quelques blanchisseries. Il naît, par contre, de plus en plus de garages, de coopératives de frigorifiques, de coopératives d'adduction d'eau dans les banlieues des grandes villes, des coopératives d'impression et d'édition aussi.

Mais les coopératives urbaines répondent surtout à trois besoins : la nourriture, l'habitation et la santé.

### II. — *Besoins auxquels elles répondent.*

I. *La nourriture.* — La coopérative la plus développée dans ce domaine est la « Consumers Co-operative Services » de New-York, qui possède 7 grands restaurants (le dernier et le plus

grand ouvert seulement depuis le 1er décembre 1946 dans le quartier des affaires) et 4 magasins d'alimentation.

Elle date de 1920 et groupe actuellement 7.130 membres. Son chiffre d'affaires était en 1945 de 1.373.424 dollars. En 1946, deux autres coopératives moins heureuses ont fusionné avec elle. Ses dirigeants viennent de terminer un plan de développement prévoyant l'ouverture de 30 nouveaux magasins au cours de l'année 1947. Déjà ses magasins actuels distribuent, en plus des repas, de la viande, des conserves, de la pâtisserie, des fruits, des légumes, des graines, etc.; bientôt ils vendront aussi du mobilier.

Les autres coopératives d'alimentation sont, soit sur le même type (marché complet), soit de petites coopératives analogues aux nôtres.

II. *L'habitation.* — Les pionniers en la matière furent les Finlandais qui, en 1919, fondèrent les premières coopératives d'habitation. Mais la première société importante fut créée par des ouvriers juifs en 1920; il s'agit de l' « Amalgamated Clothing Workers » de New-York City, c'est-à-dire les travailleurs du vêtement réunis. Elle est encore à l'heure actuelle la plus grande coopérative d'habitation du monde, fournissant le logement à 685 familles.

Ce genre de coopératives jusqu'à ces derniers temps existait seulement à New-York. Peu de progrès avaient été réalisés depuis 1935. La guerre, en instaurant le contrôle des matériaux, avait arrêté complètement leur développement. Par contre, depuis octobre 1945, la suppression de ce contrôle redonna de l'intérêt à l'idée de coopérative d'habitation. De plus, la grave crise de logement qui sévit actuellement a stimulé la création de beaucoup de ces coopératives un peu partout aux U. S. A., et en particulier à Washington, en Pensylvanie et dans l'État de Washington : plus de 100 coopératives ont été créées en 1946. Une seule, en Illinois, a fait l'acquisition de 90 acres de terrain dans un faubourg de Chicago, où elle va faire bâtir tout un petit village coopératif. L'État fédéral, en collaboration avec la Ligue Coopérative de l'Est fait construire 762 immeubles à la place de

taudis détruits : 70 % de l'emplacement sera réservé à des squares, des terrains de jeu, etc.

Les journaux coopératifs font actuellement une propagande très active pour le développement de ces coopératives. On y peut lire des placards comme celui paru dans *The Co-operator* de Philadelphie (16 février 1946) :

« Mieux et moins cher. Le coût de construction de maisons similaires par une société privée est estimé à 8.000 dollars. Une maison bâtie en coopération coûtera un maximum de 5.000 dollars, avec un premier versement de 700 dollars environ et des versements mensuels de 30 dollars ou moins. »

En plus de l'avantage du logement à prix réduit qu'elles offrent, ces coopératives, du fait même que plusieurs familles vivent ainsi dans des immeubles voisins, permettent la création de coopératives d'un autre genre, clubs de loisirs, coopératives de consommation, coopératives de santé; elles rendent aussi plus aisée l'éducation du groupe puisqu'il est facile de créer des cours pour les sociétaires qui sont aussi les propriétaires de la coopérative d'habitation.

Toutes les coopératives d'habitation se sont réunies pour créer un organisme national appelé « Amalgamated Housing Corporation » transformé en 1946 en une véritable fédération spécialisée, sous le nom de « National Co-operative Mutual Housing Association ». Enfin, tout récemment vient de se constituer la première fédération régionale, la « North Central States Co-operative Housing Association ».

III. *La santé.* — Nous connaissons déjà le fonctionnement de ce genre de coopératives. Précisons bien qu'il ne s'agit pas de coopératives de médecins, c'est-à-dire d'associations de médecins constituées pour défendre leurs intérêts personnels, mais bien de coopératives organisées et gérées par des consommateurs, et employant des médecins à leur service.

Le rôle principal de ces derniers est de dépister, de prévenir la maladie par des examens périodiques, de la traiter à son début. Par l'observation des éléments constitutifs du milieu qui sont à l'origine des maladies constatées, ils peuvent déceler très vite ceux défavorables à la santé. Ils font ainsi une

œuvre d'éducation sanitaire particulièrement utile dans les campagnes.

L'expérience prouve que 150 familles, chacune payant une moyenne de 7,5 dollars par an pour chaque membre, peuvent occuper entièrement un médecin compétent et lui payer des appointements normaux. L'idéal vers lequel tend le mouvement coopératif américain est de créer ainsi de petits groupes ayant chacun des médecins de famille et tous réunis en fédération.

Il existait pourtant 6 hôpitaux coopératifs seulement en 1945, qui avaient constitué la « Fédération des hôpitaux coopératifs du Nord-Ouest », et 68 « associations de santé » groupant 140.000 membres et réalisant un chiffre d'affaires de 3.400.000 dollars. Mais, il en naît chaque année de nouvelles, et actuellement 40 hôpitaux sont en cours de construction.

Si d'ailleurs ces coopératives ont pris relativement peu d'importance et d'extension, c'est surtout du fait de l'opposition de l'Association médicale américaine, organe de défense de quelque 100.000 médecins diplômés. La question se présente ainsi (1) :

Les coopératives s'appliquant au domaine de la médecine sont accusées d'être illégales à deux points de vue :

Elles sont du domaine de l'assurance et ne sont pas en règle avec les statuts régissant les compagnies d'assurance.

Elles pratiquent la médecine de façon illégale.

Ceux qui prétendent que ces coopératives sont assimilables à des sociétés d'assurance insistent sur le fait que, moyennant des versements périodiques (analogues aux primes d'assurance), les membres sont soignés en cas de maladie. Et le fait que le dommage soit réparé en nature et non en argent ne leur semble pas un argument valable. Ils affirment que le public n'est pas préservé contre les risques qu'il court, puisqu'il n'a aucune garantie sur la solidité financière de la coopérative; un fonds de réserves minimum devrait au moins être exigé.

Les coopératives répondent à ces attaques en faisant remarquer que c'est ici une tierce personne, un docteur, qui

(1) Consumers Co-operation in the U. S. A., 1936. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.

répare le dommage et non la société coopérative, comme c'est le cas pour une société d'assurance. Et surtout elles insistent sur le fait que la guérison d'une maladie n'est pas le but premier de ces coopératives, mais la prévention de la maladie, c'est-à-dire l'encouragement aux membres à venir consulter le docteur périodiquement. C'est un service permanent qui est rendu et non la réparation occasionnelle d'un dommage fortuit. Enfin une réserve financière considérable ne serait nécessaire qu'en cas d'épidémie et encore suffirait-il à la rigueur d'augmenter le tarif demandé pour une consultation.

D'autre part, ces coopératives tomberaient sous le coup de la loi qui interdit à des associations de pratiquer la médecine quand tous les membres ne sont pas des docteurs diplômés. Et ce sont bien les coopératives qui pratiquent la médecine par l'intermédiaire de leurs agents, les docteurs appointés.

Les coopératives répondent qu'il ne faut pas confondre les arrangements qui ont pour but de faire pratiquer la médecine et la pratique elle-même de la médecine; en fait, ce sont les docteurs diplômés qui pratiquent la médecine au sein des coopératives et celles-ci n'ont aucun contrôle sur eux. De plus, la société n'exploite pas les clients par l'intermédiaire de médecins, mais elle met simplement les bienfaits de la science médicale à la portée de toutes les bourses.

Enfin les coopératives font remarquer que les universités ainsi que de nombreuses sociétés capitalistes appointent des docteurs pour le bien de leurs étudiants ou de leur personnel, et qu'elles ne se sont jamais vues accusées de violer les lois régissant l'exercice de la médecine.

C'est pour mieux se défendre contre ces attaques de plus en plus nombreuses que les coopératives américaines ont constitué la « Fédération Américaine des Coopératives de Santé » le 18 août 1946 lors d'une conférence réunie à Two Harbors, dans le Minnesota. Le but de cette fédération est aussi d'éduquer, de conseiller, de renseigner tous ceux que la médecine « coopérative » intéresse, et de diffuser l'idée. Elle groupe vingt-quatre « associations de santé », et elle a son siège à Minneapolis; une vaste campagne de propagande est actuellement en cours pour mettre le grand public au courant

de toute l'importance et du véritable caractère de la lutte qu'elles ont entreprise.

*État actuel de la législation.* — Les lois fédérales ont reconnu, jusqu'à présent, la possibilité pour un groupe de personnes de choisir ensemble un groupe de médecins. Un projet de loi qui aurait tué les coopératives de santé a échoué en 1945. Il était ainsi conçu : « chaque service médical coopératif *sera* organisé seulement par des docteurs diplômés et inscrits ». On a remplacé le verbe sera par le verbe *pourra* dans le texte définitif.

En ce qui concerne les lois des différents États, une petite brochure éditée par le Bureau des statistiques du ministère du Travail des U. S. A. donne des renseignements partiels datant de 1945. Elle montre que des lois défavorables aux « Associations de Santé » ont été promulguées dans quelques États (1).

Ainsi dans ceux d'Iowa, du Dakota du Nord et du Tennessee, la moitié des membres du conseil d'administration doivent être des médecins. Celui du Dakota du Sud a établi un droit de contrôle des organisations médicales et des pouvoirs publics sur ce genre de coopératives. Dans l'Oklahoma, un « Bureau de Santé » a été créé avec pouvoir de délivrer les licences aux hôpitaux et à toutes les organisations médicales, licence sans laquelle il est interdit d'exercer la médecine. Enfin le Texas n'autorise la formation d'associations de santé que dans les villages de moins de 2.500 habitants.

L'État du Wisconsin vient de voter par contre une loi très favorable aux coopératives médicales.

(1) Consumers Cooperatives in the U. S. A. 1945

## Chapitre II

## COOPÉRATIVES D'UN GENRE PARTICULIER

Parmi les coopératives américaines considérées comme de consommation figurent quelques types de coopératives peu usités en Europe; ce sont les coopératives de pompes funèbres, les coopératives de téléphone, les coopératives d'étudiants et les coopératives d'assurance.

Nous allons les étudier d'un peu plus près pour juger dans quelle mesure elles appliquent les principes coopératifs. Les « Credit Unions » et les coopératives rurales d'électricité, encore plus discutables, seront envisagées dans une partie annexe.

### I. — *Coopératives de pompes funèbres.*

Nous avons vu dans la première partie, que l'on en rencontre divers types différant d'ailleurs surtout par l'étendue de territoire qu'elles couvrent. Mais quelles que soient leur forme ou leur importance, les règles qui régissent leur formation et leur fonctionnement sont invariables. Ce sont des sociétés constituées à l'aide de fonds apportés par leurs membres. Comme dans toute coopérative, le capital est variable et les nouveaux membres ont les mêmes droits que les fondateurs. Certaines émettent des actions nominatives, mais la grosse majorité d'entre elles exigent simplement un droit d'entrée qui est le plus souvent de 5 dollars, très rarement de 10. Ce versement n'est remboursé qu'aux membres qui se voient obligés de quitter la contrée desservie par la Coopérative.

Celle-ci est dirigée par un Conseil d'administration élu à la majorité absolue; chaque membre présent a une voix et

une seule. La coopérative fournit, à des prix très réduits, ses services aux membres adhérents ainsi qu'à leurs parents, leurs enfants célibataires âgés de moins de trente ans et les autres membres de la famille habitant avec eux.

Elles ne vendent pas au prix courant, mais au prix le plus bas possible. Aussi est-il rare qu'elles réalisent des bénéfices nets, c'est-à-dire déduction faite des frais, des 10 % versés à la réserve légale et du 1 à 5 % obligatoirement affecté à l'éducation et à la propagande coopérative; huit seulement en 1939 ont déclaré avoir fait un total de 7.792 dollars (soit environ 2.300.000 francs chacune de bénéfices nets). Le nombre de celles qui ont distribué des ristournes est évidemment encore moins élevé : deux seulement ont reconnu avoir distribué la somme totale de 387 dollars (soit une moyenne de 50.000 francs chacune).

Il est à remarquer que la plupart prévoient un fonds spécial destiné à fournir le service des funérailles gratuitement aux familles dans le besoin; ce fonds est alimenté par une contribution facultative de 25 cents par an et par les intérêts des actions (pour les rares sociétés qui en émettent).

Ces coopératives ont obtenu des résultats : elles ont réussi à ramener le prix moyen d'un enterrement (en 1939) de 363 dollars (y compris le cercueil) à 166 dollars.

Elles existent à l'heure actuelle dans 5 États seulement, l'Iowa, le Nebraska, le Dakota du Sud, le Minnesota et le Wisconsin.

Les statistiques de 1944 indiquent :

Trente-six coopératives locales fournissant les funérailles complètes, groupant 35.000 membres et faisant un chiffre d'affaires de 275.000 dollars.

Quatre coopératives locales procurant le cercueil seulement, groupant 1.400 membres et réalisant 5.000 dollars de chiffre d'affaires, enfin 4 grandes fédérations ont chacune 6.700 coopératives locales adhérentes.

Ces chiffres ne tiennent pas compte des quelques coopératives de consommation (4 ou 5) qui depuis 1939 ont créé un service spécial dans le but de procéder aux funérailles de leurs membres et de leurs familles, à des prix réduits.

Dans ce domaine aussi les progrès sont lents car ces socié-

tés sont en butte aux attaques des compagnies privées. Le dernier procès de ce genre a été intenté dans l'État de Iowa. Les griefs invoqués contre la société coopérative étaient de deux ordres : tout d'abord, ce genre de coopératives n'était pas expressément prévu par la loi d'État régissant les coopératives. De plus, cette coopérative embaumait ses morts sans avoir pour ce, une licence spéciale. La compagnie privée a été déboutée. Mais ce n'est pas toujours le cas. Ainsi dans le Wisconsin, les coopératives de pompes funèbres sont obligées maintenant d'avoir, attaché à leur service de façon permanente, un entrepreneur de pômpes funèbres, porteur d'une « licence » l'autorisant à exercer son métier.

Nous avons tenu compte de ce type de coopératives dans notre évaluation statistique des coopératives de consommation aux U. S. A.

## II. — *Les coopératives d'étudiants.*

Le Bureau des statistiques du ministère du Travail des U. S. A. en collaboration avec l'université de Maryland a fait en 1941 une enquête sur ces coopératives. A toutes les sociétés connues il a été envoyé un questionnaire très complet. Les renseignements que nous donnons sont extraits du rapport présenté en 1943 et publié par le *Monlhly Labor Review* dans son numéro du mois d'avril.

Ces coopératives existent dans des collèges, des écoles primaires et secondaires, des séminaires, des universités, répartis dans 44 États. A la fin de 1941, elles étaient au nombre de 300 groupant 50.000 étudiants et réalisant 6.000.000 de dollars de chiffre d'affaires. La dernière statistique connue est donnée par la Ligue Coopérative des U. S. A. : fin 1945, il y avait 325 coopératives, mais elles ne groupaient plus que 28.000 étudiants et le chiffre d'affaires était réduit à 2.800.000 dollars.

Cette variation dans les chiffres s'explique par le fait que dès l'entrée des États-Unis dans la guerre la plupart des coopératives d'étudiants ont perdu beaucoup de leurs membres, mobilisés ou réquisitionnés et ont vu ainsi leur chiffre d'affaires

diminuer. Leur activité reprend d'ailleurs quelque peu depuis la fin de la guerre.

Les coopératives d'étudiants sont de deux sortes :

Les unes appelées : « Book and Supply Co-operatives » sont des clubs d'achat de livres et autres fournitures pour étudiants; la plupart vendent des livres neufs et d'occasion, des articles de bureau ainsi que le nécessaire pour les fumeurs; quelques-unes vendent aussi des articles de sport, voire même des friandises; les plus importantes procèdent au lavage du linge des étudiants et au ressemelage de leurs chaussures.

L'une d'entre elles, la plus développée, vend des vêtements, des articles de ménage, des appareils électriques, des jouets, des chaussures, de l'essence, etc.; celle-ci est une véritable coopérative de consommation pour étudiants. Nous verrons que ce n'est pas le cas pour toutes.

L'autre type de coopératives pour étudiants est connu sous le nom de « Campus Co-ops »; ce sont des sortes de pensions fournissant le logement ou la nourriture, le plus souvent les deux à la fois. Les plus nombreuses pourtant ne sont que des petites associations d'étudiants habitant ensemble et se partageant la besogne et les frais.

Ces deux formes de coopératives sont elles-mêmes de deux sortes : parfois le logement ou les locaux sont fournis par le collège ou l'université et un employé de cet établissement a charge de surveiller la coopérative. De plus, dans le Conseil d'administration les représentants du collège ont obligatoirement la majorité. Les Américains les ont compris dans les statistiques que nous donnerons, tout en reconnaissant qu'elles ne sont que « semi-coopératives ». En fait celles-ci n'appliquent aucun des principes rochdaliens.

La seconde catégorie est plus intéressante; les associations sont en effet constituées et administrées par les étudiants seuls.

En tout 281 coopératives ont répondu à l'enquête. Les statistiques données ne sont donc que partielles. 47 sont des clubs d'achat de livres et autres fournitures pour étudiants; elles groupent environ 35.000 membres, soit une moyenne de 745 membres par association; 38 d'entre elles font un chiffre d'affaires de 3.457.925 dollars, soit une moyenne de 90.998 dollars par association.

Les pensions qui ont répondu sont au nombre 124; elles réunissent environ 8.000 membres, c'est-à-dire une moyenne de 65 par coopérative, et 89 d'entre elles totalisent un chiffre d'affaires de 919.544 dollars, ce qui donne 10.332 dollars en moyenne par associations.

Leur importance est d'ailleurs très variable. Il en est qui ne groupent que 27 membres et réalisent un chiffre d'affaires de 265 dollars; la plus grande par contre a 15.265 adhérents et son chiffre d'affaires s'élève à 1.500.000 dollars.

On en rencontre surtout dans les États de l'Illinois, de Californie et du Michigan. Voici d'ailleurs un tableau qui donne la répartition par États et par ordre d'importance (en 1941) :

| États | Sociétés | États | Sociétés |
|---|---|---|---|
| Illinois | 40 | Alabama | 3 |
| Californie | 24 | Mississipi | 3 |
| Michigan | 23 | Caroline du Sud | 3 |
| Texas | 20 | Virginie | 3 |
| Wisconsin | 17 | Arizona | 2 |
| Ohio | 14 | Floride | 2 |
| Oregon | 12 | Connecticut | 2 |
| New-York | 13 | Idaho | 2 |
| Colorado | 10 | Iowa | 2 |
| Minnesota | 9 | Maryland | 2 |
| Georgie | 8 | Montana | 2 |
| Massachusets | 8 | Dakota du Nord | 2 |
| Kansas | 8 | Tennesse | 2 |
| Pensylvanie | 7 | Washington | 2 |
| Arkansas | 6 | District de Colombie | 1 |
| New-Jersey | 6 | New-Hampshire | 1 |
| Indiana | 5 | New-Mexico | 1 |
| Louisiane | 5 | Ile de Rhode | 1 |
| Caroline du Nord | 5 | Dakota du Sud | 1 |
| Missouri | 5 | Utah | 1 |
| Nebraska | 5 | Vermont | 1 |
| Kentucky | 4 | Wyoming | 1 |
| Oklohama | 3 | | |

Ces coopératives sont groupées en trois fédérations :

La première a été fondée en 1939 sous le nom de : « Fédération du Centre-Ouest des coopératives d'étudiants »; elle englobe celles de l'Illinois, de l'Indiana, du Michigan, du Minnesota et du Wisconsin.

La seconde, créée en 1940, la Fédération de la côte du Pacifique, s'étend sur les États de Californie, de l'Orégon, de Washington, d'Idaho et de Montana. C'est la seule qui ait adhéré à la Ligue Coopérative des U. S. A.

La troisième enfin, la Ligue Centrale des « Campus Co-ops » groupe celles de 13 États dont le Missouri, le Texas, l'Iowa, et le Dakota du Nord.

Toutes trois sont affiliées au « Comité National des Coopératives d'Étudiants » qui existe depuis 1935 et dont le but est de conseiller et de servir de lien entre ces diverses coopératives.

Il est difficile de donner les caractères principaux des coopératives d'étudiants car elles diffèrent beaucoup les unes des autres.

Ainsi, certaines admettent tous les étudiants comme membres mais beaucoup ajoutent d'autres conditions requises: jouir de peu de ressources pécuniaires, être bon élève; toutes demandent à leurs membres de participer aux travaux de chaque jour.

Certaines émettent des actions d'un montant variant de 25 cents à 10 dollars, d'autres réclament seulement une cotisation de 1 à 10 dollars, d'autres encore se contentent du dépôt de quelques dollars. Il arrive que l'établissement scolaire fasse l'avance des premiers fonds.

Leur capital social est donc assez réduit en général. Selon des statistiques datant de 1941, celui-ci varie de 34 dollars à 20.000 dollars. Dans la plupart des cas il est de 200 à 1.000 dollars.

Les coopératives sont administrées par un « Conseil de Directeurs »; certaines exigent qu'ils comprennent des représentants de l'établissement scolaire. En général seul le directeur général (manager) et parfois le cuisinier sont salariés.

La règle démocratique, un homme une voix, est toujours respectée. Par contre seulement 48 parmi les coopératives qui ont répondu à l'enquête ont déclaré avoir distribué des ristournes au prorata des achats : ce sont en général les plus importantes d'entre elles. Les ristournes distribuées en 1941 varient de 15 à 116.048 dollars.

La plupart vendent non pas au prix courant mais à un

prix très proche du prix de revient, ce qui explique qu'elles ne distribuent pas de ristournes; les quelques bénéfices sont mis en réserve aux fins de réparations ou agrandissements. Il en est même deux qui ont répondu distribuer leurs bénéfices au prorata des actions.

Elles ne paient en général aucun intérêt aux actions ou alors celui-ci est très faible.

Si l'on veut comparer les deux types de coopératives d'étudiants au point de vue de leur esprit coopératif, ce sont les « Campus Co-ops », les pensions, qui sont les plus intéressantes. Il y a vie en commun, ce qui crée un certain esprit de tolérance; il existe une plus grande assiduité aux conseils d'administration; les étudiants participent plus activement à la vie de leur coopérative. Ils se tiennent en relation avec les fédérations régionales et aussi avec les coopératives de consommation des environs. Certaines (41) s'occupent de l'éducation et des loisirs de leurs membres.

Les autres, les clubs d'achat de livres, sont presque toutes nées avant 1929 : elles n'ont guère pour but que de se procurer des livres à un prix inférieur et elles restent isolées le plus souvent du mouvement coopératif de consommation. Elles sont utiles malgré tout dans la mesure où elles permettent à des étudiants de continuer leurs études.

Toutes deux leur font réaliser des économies certaines. Elles ont également l'avantage de leur permettre d'appliquer l'idée démocratique sur le plan pratique, de les initier aussi à la vie des affaires.

Elles éprouvent beaucoup de mal à s'agrandir du fait du manque de locaux, de capitaux et aussi du défaut de zèle et d'éducation coopérative de leurs membres.

Pour résoudre ces difficultés la création d'un nouvel organisme « United Co-operative Projects » à Chicago a été décidée; il tendra à remplacer les anciennes ligues; cette année pourtant a été reconstituée la Ligue Coopérative Nord-Américaine des Coopératives d'Étudiants.

En résumé, ces sociétés ne sont probablement pas appelées à prendre un grand développement, mais encore de date assez récente, elles peuvent constituer, en plus d'œuvres très utiles pour les étudiants dans un pays où le rôle de

l'État à ce point de vue est minime, un moyen intéressant de faire connaître indirectement à ceux-ci la véritable coopération de consommation et ses principes rochdaliens.

Toutefois il est difficile de considérer ces sociétés comme étant à l'heure actuelle des coopératives de consommation et comme il est pratiquement impossible de connaître le nombre exact de celles qui appliquent les principes classiques, nous n'en avons tenu aucun compte dans les statistiques indiquées.

### III. — *Coopératives de téléphone.*

Il existe trois types de coopératives de téléphone actuellement aux États-Unis :

Les premières sont des associations locales qui ont installé le téléphone à leurs membres, mais ne possèdent pas de standard; elles sont branchées soit sur une compagnie privée, soit sur une autre coopérative plus importante. Elles sont appelées des « service lines ». Les secondes sont des associations locales aussi mais qui possèdent leur propre standard.

Les dernières enfin sont des associations du type fédéral réunissant des groupes locaux du type « service lines ».

Leur importance varie beaucoup : à côté de la toute petite association avec ses 6 membres, il y a la grande société réunissant 4.025 adhérents. Mais la plupart sont de petite taille; 68 % en effet ont moins de 50 membres et 19 seulement en tout en ont plus de 70.

Le plus grand nombre de ces sociétés ont été créées avant qu'il existe des lois régissant les coopératives dans les divers États. C'est pourquoi la majorité d'entre elles ont adopté la forme de mutuelles, tout en appliquant pourtant certains principes coopératifs, comme celui de la porte ouverte, celui aussi du contrôle démocratique. Il arrive que le droit de vote soit proportionnel au nombre d'actions possédées, mais dans ce cas ce nombre est limité. L'intérêt payé aux actions est toujours faible.

Quelques sociétés se sont constituées sous le nom de coopératives, mais elles ont dû dans ce cas se conformer à la loi

d'État régissant les coopératives et celles-ci étaient le plus souvent fort mal rédigées. Certaines, par exemple, défendent d'accorder des conditions spéciales aux membres de la société, ce qui enlève beaucoup de l'intérêt qu'il y a à en devenir sociétaire.

Certaines sociétés n'ont même pas de statuts : les personnes qui profitent du service téléphonique se partagent simplement les frais. Bien rares sont celles qui émettent des actions; un simple droit d'entrée est réclamé.

La grosse majorité de ces associations fournissent le courant au prix de revient, ne réalisant guère de bénéfices. Ceux-ci, quand il y en a, sont utilisés de façon très variable; si l'on en croit une enquête entreprise par le ministère du Travail, 29 distribuent des ristournes au prorata de la consommation et 23, au prorata des actions. Le total des ristournes versées en 1936 s'élève à 7.168 dollars, ce qui donne une moyenne de 3,23 dollars par membre.

La même année seulement 505 sociétés ont déclaré posséder un actif net; pour 42 % d'entre elles celui-ci s'élevait à moins de 1.000 dollars, et 11 % avaient en caisse plus de 10.000 dollars.

Une autre statistique, plus récente, émanant de la Ligue Coopérative indiquait un chiffre d'affaires total de 5.485.000 dollars.

Quant à leur nombre il est à peu près de 5.000, groupant 330.000 membres, dont 1614 ont répondu à l'enquête du ministère du Travail. Ce chiffre n'a guère varié depuis 1935 et cela s'explique par le fait qu'à cette époque l'immense majorité des villages américains possédait déjà une installation téléphonique.

Le tableau ci-dessous comprend toutes les coopératives de téléphone connues et classées par États (1).

(1) Voir opuscule déjà cité.

| États | Associations | | États | Associations | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | % | | Nombre | % |
| Maine | 19 | 0,51 | Caroline du Nord | 18 | 0,48 |
| New-Hampshire | 5 | 0,13 | Caroline du Sud | 13 | 0,35 |
| Vermont | 9 | 0,24 | Georgie | 19 | 0,51 |
| Massachusetts | 1 | 0,03 | Floride | 3 | 0,10 |
| New-York | 22 | 0,59 | Kentucky | 17 | 0,46 |
| New-Jersey | 1 | 0,03 | Tennessee | 16 | 0,43 |
| Pensylvanie | 47 | 1,26 | Alabama | 9 | 0,24 |
| Ohio | 70 | 1,88 | Mississipi | 2 | 0,05 |
| Indiana | 135 | 3,62 | Arkansas | 21 | 0,56 |
| Illinois | 170 | 4,56 | Louisiane | 4 | 0,11 |
| Michigan | 53 | 1,42 | Oklohama | 56 | 1,50 |
| Wisconsin | 65 | 1,74 | Texas | 68 | 1,82 |
| Minnesota | 1.653 | 44,34 | Montana | 39 | 1,05 |
| Iowa | 272 | 7,30 | Idaho | 11 | 0,30 |
| Missouri | 90 | 2,41 | Wyoming | 16 | 0,43 |
| Dakota du Nord | 162 | 4,35 | Colorado | 20 | 0,54 |
| Dakota du Sud | 143 | 3,83 | New-Mexico | 4 | 0,11 |
| Nebraska | 38 | 1,02 | Utah | 4 | 0,11 |
| Kansas | 177 | 4,75 | Nevada | 2 | 0,05 |
| Maryland | 8 | 0,22 | Washington | 31 | 0,83 |
| Virginie | 64 | 1,72 | Oregon | 114 | 3,06 |
| West Virginie | 27 | 0,70 | Californie | 10 | 0,27 |
| | | | Total | 3.728 | |

Ce sont donc les États agricoles du centre nord qui ont vu se constituer la grosse majorité de ces « coopératives » de téléphone.

En résumé, ces coopératives d'un genre un peu original n'appliquent guère les principes rochdaliens. Elles n'ont, de plus, nullement le sentiment de faire partie d'un mouvement national. Elles sont enfin trop différentes les unes des autres et trop mal connues pour pouvoir être considérées comme des coopératives de consommation, sauf peut-être quelques exceptions.

C'est pourquoi nous n'en avons pas tenu compte dans nos évaluations statistiques.

## IV. — *Coopératives d'assurance.* (1)

Il existe actuellement aux États-Unis deux catégories de sociétés d'assurance appliquant des principes coopératifs; d'une part les petites compagnies d'assurance mutuelle, dont nous avons suivi les progrès depuis leur naissance, aux environs de 1820, d'autre part quelques grandes coopératives d'assurance, dont la première était fondée à New-York en 1872.

Parmi les multiples compagnies d'assurance mutuelle existant aux U. S. A., une enquête entreprise par le Bureau des Statistiques du ministère du Travail américain en 1938 a révélé qu'une bonne partie fonctionnait selon des règles très proches des principes coopératifs. Elles se sont organisées en mutuelles parce que, à l'époque de leur création, il existait bien peu d'États qui possédaient des lois régissant les coopératives et parmi celles-ci des lois prévoyant la possibilité de fonder des sociétés coopératives d'assurance.

Elles sont à l'heure actuelle au nombre de 1.900, selon la Ligue, de 2.000 selon le ministère du Travail, particulièrement nombreuses dans les États de l'Illinois, de Minnesota, de Pensylvanie, d'Iowa, de New-York, du Wisconsin, de l'Ohio et du Michigan, c'est-à-dire dans les États les plus coopératisés d'Amérique.

Ces sociétés sont par ordre d'importance des compagnies d'assurance-incendie, d'assurance contre les accidents d'automobile, d'assurance-vie, d'assurance contre les tempêtes, d'assurance aussi contre la maladie, d'assurance enfin contre les accidents en général.

Nous savons que certaines d'entre elles ont plus de 100 ans; leur moyenne d'âge est de 56 ans, ce qui prouve au moins leur vitalité.

Elles groupent 3.500.000 membres, dont l'immense majorité sont des fermiers (les 9/10, ce qui fait une moyenne de 1.850 adhérents par société. En 1936, 20 % avaient moins de 500 membres et 60 % moins de 5.000.

Le montant total des polices d'assurance qu'elles possèdent

(1) Consumers Co-operation in 1945 (déjà cité).

s'élève à 14 milliards de dollars, soit la somme considérable de 4.200 milliards de nos francs. Elles réunissent plus de la moitié des polices d'assurance-incendie souscrites par les fermiers américains.

Le prix moyen des primes est de 25 cents pour une assurance de 100 dollars, soit de 2 à 8 fois moins que celui réclamé par les compagnies privées.

Malgré ces bas tarifs, quelques sociétés mutuelles distribuent des ristournes au prorata des primes payées par les adhérents. Ainsi en 1936, répondant à un questionnaire envoyé à toutes les sociétés par le Bureau des Statistiques du ministère du Travail, 80 ont répondu avoir versé des ristournes.

68 compagnies d'assurance-incendie ont distribué 1.665.020 dollars. 5 compagnies d'assurance-vie ont distribué 204.511 dollars et 7 compagnies d'assurance contre les accidents d'auto ont ristourné 258.857 dollars.

Malheureusement ces sociétés ne sont pas intégrées dans le mouvement coopératif américain : elles ne sont pas adhérentes à la Ligue Coopérative des U. S. A. et elles ont leur organisme central indépendant.

* * *

Il existe d'autre part quelques grosses sociétés coopératives d'assurances. Huit d'entre elles ont adhéré à la Ligue Coopérative; elles groupent 800.000 membres et le total de leurs primes s'élève à 18.202.000 dollars, soit au cours actuel 5.400.000.000 de francs. La plus importante, le « Farm Bureau Insurance Compagnies » dont le siège est à Columbus dans l'Ohio, s'étend sur 12 États; elle est subdivisée en quatre branches spécialisées respectivement dans l'assurance-vie, l'assurance-incendie, l'assurance contre les accidents automobiles et enfin contre les accidents du travail.

Les sociétés du Minnesota et du Wisconsin, au nombre de cinq (Co-operators Life Insurance, Co-operators Life Mutual, American Farmers Mutual, Co-operative Insurance Mutual et Central Mutual Fire Insurance) se sont réunies en 1944 pour élire un Secrétaire Général chargé de coordonner leurs activités.

Les deux autres grandes compagnies ont leur siège à New-York; ce sont la « Workmen's Furniture Insurance Society » que nous connaissons déjà et « Workingmen's Co-operative Association ».

Le développement de toute société coopérative d'assurances est appréciable, parce qu'il signifie la mise d'importantes ressources financières entre les mains du peuple et pour son seul usage. Mais celui des sociétés américaines a de plus une signification toute spéciale car elles investissent des sommes considérables dans les coopératives de distribution, contribuant ainsi, comme nous le verrons, à leur financement. C'est ainsi que sur les 18.000.000 de dollars de primes perçues en 1944, plus de 2.000.000 furent placées dans des coopératives de consommation. On voit à quel point il est regrettable pour le mouvement coopératif américain que les sociétés mutuelles soient restées à l'écart.

*
* *

Laissons maintenant de côté les coopératives d'un genre un peu particulier que nous avons passées en revue pour revenir à des coopératives plus orthodoxes, c'est-à-dire aux coopératives de distribution, et envisager dans quelle mesure elles peuvent être considérées comme rochdaliennes.

## Chapitre III

## APPLICATION DES PRINCIPES DE ROCHDALE

Reprenons rapidement les principes rochdaliens tels qu'ils ont été rappelés par l'Alliance Coopérative Internationale lors de son congrès de 1937 et indiquons dans quelle mesure ils sont appliqués en Amérique. Nous nous baserons pour en juger sur les rapports publiés par le ministère du Travail américain en 1933 et 1936 d'une part, sur les quelques lois d'État que nous avons pu nous procurer d'autre part, enfin sur les statuts d'une coopérative de consommation, la « Consumers' Co-operative Association of Swarthmore, Inc. » (Massachusetts).

* * *

*Principe de la porte ouverte.* — Peut adhérer à une coopérative de consommation toute personne sans aucune restriction, quelles que soient sa race, sa couleur, ses opinions politiques, sa profession. Il lui est toujours possible de souscrire une action, leur nombre n'étant pas limité, et elle jouit immédiatement des mêmes droits que les adhérents de la première heure.

Ce principe semble être très suivi par les coopératives américaines. Nous savons qu'à l'origine, au contraire, il y avait des coopératives de paysans, des coopératives d'ouvriers, des coopératives de nègres, des coopératives de Français, de Russes ou d'Italiens, des coopératives de Juifs, etc.

Mais les diverses nationalités se sont rapidement fondues dans le fameux « melting pot » américain. En 1936, huit coopératives seulement étaient réservées à des personnes d'une nationalité bien définie; à cette même époque une autre

excluait de ses membres les hommes d'affaires; enfin il y en avait trois qui n'acceptaient pas de nègres parmi leurs membres. Ainsi, même sur la question raciale encore si discutée aux U. S. A., les coopératives de consommation ont montré le chemin à suivre en ne faisant plus aucune distinction.

Ce principe de la porte ouverte est souvent complété par celui de la vente au public. Les coopératives dites d'entreprise, c'est-à-dire réservées à une certaine catégorie de personnes et ne vendant qu'à celles-ci sont rares aux États-Unis. En 1936, il y en avait 4,8 % seulement; le pourcentage actuel est encore plus faible mais les dernières statistiques ne sont pas encore publiées.

En ce qui concerne le pourcentage du chiffre d'affaires fait avec les non-membres, pour le tiers des coopératives il varie entre 25 et 50 %; il dépasse même parfois 75 %.

* * *

*Contrôle démocratique.* — Toute société coopérative est sujette au contrôle de ses membres; ce sont eux qui élisent les administrateurs et les commissaires aux comptes. Chaque membre possède une voix et une seule; quel que soit le nombre des actions possédées ce principe est toujours respecté par toutes les coopératives de consommation américaines.

La coopérative est administrée par l'Assemblée générale des sociétaires, qui élit à la majorité absolue un Conseil des Directeurs. Celui-ci doit toujours avoir au moins 5 membres et n'est jamais élu pour une période dépassant trois ans. Ne se réunissant qu'une fois par mois, il élit lui-même pour administrer la société, de façon permanente, un Conseil Exécutif responsable devant lui et qui comprend obligatoirement le président et le vice-président du Conseil des Directeurs. Le secrétaire et le trésorier n'appartiennent pas obligatoirement à ce conseil.

Une clause originale que l'on trouve dans l' « Act » du district de Colombie, prévoit la possibilité d'un référendum; une décision prise par les directeurs peut être référée à une assemblée générale extraordinaire si le dixième des membres

le demande ou encore la moitié des Directeurs, à condition toutefois que les droits des tiers soient préservés.

* * *

*Ristourne au prorata des achats.* — Les coopératives du type rochdalien vendent au prix courant et non au prix coûtant; elles réalisent donc des excédents, des « surplus » et ceux-ci sont répartis proportionnellement au chiffre des achats faits à la coopérative. Les coopératives américaines de distribution vendent au prix courant, parfois légèrement en dessous, en particulier les coopératives de pétrole : elles font donc des « bénéfices ».

Il y a exception pourtant pour les coopératives dites « de service », coopératives de pompes funèbres, coopératives médicales, qui, nous le savons, offrent leurs services à un prix réduit et distribuent de ce fait fort peu de ristournes.

Mais les autres appliquent strictement ce principe, sauf toutefois, en général pendant les premières années, préférant constituer des réserves. Une statistique qui date de 1936 montre que cette année-là, 72 % des coopératives de distribution avaient fait des ristournes; en moyenne chaque membre avait reçu 13,42 dollars, mais certains avaient touché jusqu'à 150 dollars.

Ce sont les coopératives de pétrole qui en distribuent le plus; en 1936 le pourcentage de ristournes restituées aux membres par rapport au chiffre d'affaires variait pour les coopératives de distribution de 2 à 6 %, et pour les coopératives pétrolières de 5 à 11 %.

Les coopératives qui ont réalisé des bénéfices sans distribuer de ristournes l'ont fait avec le consentement de leurs membres, préférant s'agrandir par exemple ou se lancer dans un domaine nouveau. Il est à noter que dans leur grande majorité les coopératives américaines ne distribuent pas la ristourne à la fin de l'année mais deux ou cinq ans plus tard; elles créent un fonds de réserves spécial avec ces ristournes différées. Les statuts de la coopérative de Swarthmore prévoient la distribution immédiate de la ristourne aux seuls membres qui possèdent 7 actions ou plus entièrement libérées.

Quand les ristournes sont distribuées, elles le sont souvent en partie sous forme d'actions privilégiées; c'est un moyen de financement d'esprit peu coopératif, car c'est obliger les membres à contribuer à celui de leur coopérative, mais il est vrai qu'il est accepté par l'Assemblée générale des Sociétaires.

Il faut également signaler que les coopératives distribuent des ristournes aux non-membres, mais dans une proportion très variable; le plus souvent on donne à ceux-ci des actions privilégiées ou on leur crédite les sommes à ristourner en les prévenant lorsque cette somme atteint le montant d'une action, qu'ils peuvent s'ils le veulent devenir membres de la société. S'ils refusent, la somme leur est redistribuée sur présentation de la preuve de leurs achats. Telles sont par exemple les clauses incluses dans l'« Act » du district de Colombie.

* * *

*Intérêt limité au capital.* — Si le capital investi dans une coopérative ne reçoit pas de dividende, il lui est, par contre, versé un intérêt, mais celui-ci doit être limité; il correspond au paiement d'un service rendu, sans plus. Ce principe est respecté par toutes les coopératives américaines dont le taux d'intérêt ne dépasse jamais 5 %. Nombre de statuts prévoient de plus que les sommes affectées au paiement des intérêts ne doivent jamais dépasser 50 % des bénéfices nets.

* * *

*Neutralité politique et religieuse.* — La coopération ignore toute lutte politique ou religieuse. Elle est totalement indépendante de tout parti politique. Évidemment, en dehors de la vie de la société, le coopérateur est libre d'avoir telle ou telle opinion politique, d'appartenir à telle ou telle confession. Mais la société elle-même n'a aucune couleur politique ou confessionnelle. En Amérique, cette règle est très strictement observée.

Les deux grands partis, les petits partis aussi, tel le parti socialiste, ont tous donné leur approbation aux coopératives, mais le mouvement coopératif n'est inféodé à aucun parti

politique. Les relations avec les diverses Églises se résument également dans le mot neutralité. Les coopératives acceptent comme membres des représentants de toutes les Églises. Les religions qui se partagent la faveur du peuple américain ont, quant à elles, déclaré qu'elles approuvaient l'idée coopérative; l'Église universelle, l'Église catholique, l'Église juive et l'Église protestante ont toutes reconnu la coopération de consommation comme étant une application de leurs idées sur le plan économique.

C'est la religion protestante qui a le plus de fidèles aux U. S. A. Or, Charles Gide le notait déjà : « La grande majorité du protestantisme adopte le coopératisme tel quel, sans rien y changer. Il trouve qu'il donne satisfaction tout à la fois à l'individualisme, auquel le protestantisme même socialiste ne veut pas renoncer et à la solidarité à laquelle il attache encore plus de prix. »

En 1945, 75 représentants des Églises catholiques, protestantes et juives, au cours de conférences, ont apporté leur soutien au programme coopératif.

* * *

*Vente au comptant.* — Au moment de la fondation de la société de Rochdale cette règle était très importante. Les pionniers connaissaient les dangers de l'achat à crédit, dont la pratique était alors générale dans le monde ouvrier, ses méfaits sociaux, les exagérations certaines des détaillants.

Ce principe s'appuie sur des raisons morales et économiques. Le crédit en effet coûte cher, car toute entreprise qui vend à crédit est obligée de majorer ses prix en raison des risques courus; d'autre part, elle est bien souvent contrainte elle-même d'acheter à crédit à ses fournisseurs, c'est-à-dire dans de moins bonnes conditions. Or, il est immoral de faire supporter aux bons payeurs, les associés les plus scrupuleux, sous forme de majorations de prix les pertes éprouvées par la faute de ceux qui ne paient pas leurs dettes. L'habitude d'acheter à crédit constitue aussi une servitude pour une famille ouvrière prise dans cet engrenage.

Les premières coopératives américaines ont été de très

courte durée précisément parce qu'elles vendaient au prix de revient et à crédit. Depuis, la Ligue et les Magasins de Gros ont entrepris de faire respecter ce principe par les coopératives locales fédérées.

Pourtant selon une enquête faite en 1933, la moitié encore des coopératives de consommation vendaient à crédit.

Les plus grandes, toutefois, commençaient à expérimenter un système mixte, qui s'est quelque peu développé depuis. C'était le cas, dès cette époque, de la crémerie « Franklin » et du « Consumers Co-operative Services » de New-York. Après avoir été en butte à des difficultés du fait précisément qu'elles vendaient à crédit, elles ont décidé de vendre au comptant, mais de créer parmi leurs membres une « Credit Union ».

Cette coopérative de crédit permettait aux adhérents d'emprunter de l'argent pour payer leurs achats à la coopérative, et ceci sans que la coopérative de consommation ne coure aucun risque, puisque les deux établissements étaient indépendants l'un de l'autre.

A l'heure actuelle il existe 128 « Credit Unions » constituées au sein de coopératives de consommation.

Depuis la fin de la guerre, les dirigeants du mouvement, craignant une crise prochaine, ont conseillé à leurs coopératives adhérentes de vendre au comptant et d'emprunter le moins possible; ils conseillent d'ailleurs aussi de développer l'éducation des membres.

* * *

*Développement de l'éducation.* — Jusqu'à présent c'étaient les Ligues et les Magasins de Gros qui s'occupaient de l'éducation, plutôt que les coopératives locales. Mais de plus en plus ces dernières prévoient un fonds spécial pour l'éducation de leurs membres. Le « Co-operative Act » du district de Colombie, rédigé en 1940, oblige même les sociétés de cette région à prévoir l'existence d'un tel fonds, leur laissant seulement le soin de fixer dans leurs statuts le pourcentage des bénéfices à lui affecter.

Il faut remarquer d'ailleurs que les cours ont plutôt pour but de rendre plus efficace le rendement des employés, plutôt que d'enseigner l'idéal coopératif.

*
* *

*Les réserves impartageables.* — Enfin les coopératives américaines appliquent une règle, qui n'était pas incluse dans les statuts de Rochdale, mais que, en fait les pionniers respectaient, c'est celle des réserves impartageables. Les Américains constituent même, en général, d'assez fortes réserves. Les statuts de la plupart des coopératives contiennent une clause semblable à celle-ci : « au moins 10 % des bénéfices doivent être placés dans un fonds de réserves jusqu'à ce que celui-ci soit au moins égal à la moitié du capital social ».

Cette réserve appartient à la société. Le plus souvent, en cas de dissolution de la coopérative, les statuts des sociétés prévoient que l'actif net, après remboursement des dettes et des actions, sera affecté à une autre coopérative indiquée à la Fédération nationale, ou à une autre organisation ne poursuivant pas de but lucratif. Mais il arrive que les statuts envisagent la possibilité de partager l'actif restant entre ceux qui sont sociétaires de la coopérative depuis un certain temps fixé (six ans dans le district de Colombie) au prorata des achats qu'ils ont effectués pendant ce laps de temps.

*
* *

Connaissant la façon dont les coopératives américaines de consommation appliquent les principes de Rochdale, nous pouvons les caractériser en disant qu'elles appartiennent au type coopératif pur.

Charles Gide distinguait, en effet, trois écoles coopératives : l'école individualiste, l'école socialiste et l'école coopérative pure, celle de Nîmes.

Selon lui, les coopératives du type individualiste ou bourgeois se caractérisent par leur absence d'esprit coopératif. Leur but est de faire de bonnes affaires en vendant assez cher et en attirant le client par l'annonce et le versement de ristournes considérables. Elles pratiquent ce que l'on a appelé la chasse aux ristournes et elles sont hostiles à toute affiliation à un organisme central. Ce n'est pas le cas des coopéra-

tives américaines qui constituent de larges réserves et possèdent des organismes nationaux.

Les coopératives du type socialiste se caractérisent par les liens qu'elles entretiennent avec le parti socialiste de leur pays; elles sont hostiles au principe de la ristourne, préférant employer leurs surplus à constituer des caisses de solidarité ou à subventionner une campagne électorale ou encore à soutenir un mouvement de grèves. Enfin, elles ne versent aucun intérêt aux actions.

Les coopératives américaines ne réunissent aucune de ces conditions.

Par contre elles répondent au dernier type, celui que préconisait Charles Gide, et dont l'idéologie est purement coopérative, la Coopération constituant un but en soi. Ces coopératives s'affilient aux organismes nationaux, constituent de larges réserves, se développent dans le domaine de la production, ristournent une partie des bénéfices seulement et en consacrent une autre à l'éducation de leurs membres.

Voyons à présent si ces coopératives classiques appliquent des principes orthodoxes pour leur financement.

## Chapitre IV

## PROCÉDÉS DE FINANCEMENT

Les sociétés coopératives américaines ont à surmonter les mêmes difficultés que les coopératives européennes pour se procurer des capitaux. Ceci s'explique par le caractère particulier de ces sociétés : le capital n'y a aucun pouvoir, il ne sert pas de base à la répartition des bénéfices; l'intérêt fixe supprime toute possibilité de spéculation et les intérêts de la finance sont subordonnés aux buts généraux du mouvement.

Il faut pourtant à ces coopératives des capitaux, d'abord pour être en mesure d'entamer des opérations, ensuite pour financer leur développement.

Les moyens de financement sont partout les mêmes; on peut les classer en trois catégories : les actions, les emprunts, les réserves.

*Les actions.* — Le capital-actions est le capital initial. Il est le plus souvent assez faible car les actions sont d'un taux très réduit et les sociétaires en souscrivent rarement plusieurs, puisque cela ne leur donne aucun avantage. Le prix d'une action en Amérique est de cinq dollars dans la grande majorité des cas.

L'utilité de ce capital est assez limitée du fait aussi que les actions sont remboursables sur simple demande. Il doit pourtant être assez important, une certaine proportion devant être gardée entre le capital-actions et le capital-obligations. Son avantage principal est d'être bon marché, le taux de l'intérêt étant limité. Il est curieux de constater que les Américains ont financé leur récent développement dans le domaine

de la production à l'aide d'actions supplémentaires, d'un type spécial il est vrai. Ils ont émis des actions privilégiées permettant de toucher un intérêt plus élevé ou bien donnant à leur porteur un droit d'antériorité pour le paiement des intérêts et pour le remboursement en cas de liquidation, mais ne donnant aucun droit de vote. Parfois, ces actions ont été distribuées aux sociétaires aux lieu et place de ristournes en argent. Parfois, elles ont été proposées à tout acquéreur. Elles ont été émises en quantité considérable récemment; elles ne sont pourtant guère avantageuses pour leur porteur puisque la société se réserve généralement le droit de procéder à leur remboursement sur simple décision du Conseil d'administration; de plus si la société est prospère ils n'en tireront aucun bénéfice supplémentaire puisque leur intérêt reste fixe. Elles sont aussi très lourdes pour la société, étant soumises à des impôts élevés. Aussi, en général, ces actions sont souscrites par des personnes qui veulent le succès de l'idée coopérative et ne recherchent pas de gros profits.

Ce genre d'actions n'est guère employé en Europe sauf toutefois en Angleterre : elles sont considérées comme de caractère peu coopératif.

*Les emprunts.* — Les emprunts sont parfois nécessaires pour ouvrir les opérations lorsque le capital-actions est trop faible. Ils sont toujours utilisés pour financer leur développement Ces capitaux empruntés sont de deux sortes : à court ou à long terme. Ils proviennent de sources diverses.

Remarquons d'abord que les coopératives de consommation ne reçoivent aucune aide financière de la part du gouvernement alors que les coopératives agricoles ont demandé et obtenu des facilités de crédit. Le Farmer Credit Act de 1933 a fondé et organisé 12 banques régionales spécialisées dans le crédit aux coopératives agricoles.

La plus grande partie des capitaux utilisés sont des capitaux investis par d'autres coopératives. Une statistique de 1941 nous apprend que 312 sociétés ont investi dans l'année un total de 1.988.000 dollars, dont 1.567.000 dans des coopératives.

Il existe deux banques dont la majorité des actions appar-

tiennent au mouvement coopératif et lui avancent des fonds; mais ce sont de petites banques locales. Les « Credit Unions » investissent aussi des fonds dans les coopératives de consommation. De même pour les coopératives d'assurances qui souvent y placent leurs réserves : par exemple, la « Co-operative Insurance Mutual » dans le Wisconsin a prêté, en 1936, 81.000 dollars à des coopératives de consommation du même État.

Enfin le reste des capitaux nécessaires est emprunté à des banques privées.

*Les réserves.* — En général, d'ailleurs, les coopératives s'efforcent d'emprunter aussi peu que possible et elles utilisent leurs réserves. En 1941, pour 312 sociétés, qui ont répondu à une enquête, le pourcentage des emprunts était de 8,9 % par rapport au total des dettes. Les réserves par contre représentaient 18 % du passif.

En plus de ces réserves normales les coopératives possèdent aussi le plus souvent un fonds de réserve spécial constitué par les ristournes différées pendant deux ou cinq ans et utilisables par la société.

Il y a évidemment des variantes dans le financement des coopératives, selon par exemple qu'elles sont des coopératives d'alimentation ou bien des coopératives de pétrole, dont les stocks se renouvellent plus rapidement. Ces renseignements ne valent donc que comme indication générale.

Ce qui a peut-être caractérisé le financement de ces coopératives jusqu'à présent, c'est qu'il a été particulier à chacune d'entre elles. Le manque d'organisme central à ce point de vue s'est fait sentir et il explique que chaque société ait dû dans sa région rechercher les moyens d'exister sans trop emprunter et de ce fait sans guère prospérer.

La fondation de la « National Finance Co-operative Association » est un grand pas en avant; cet organisme aura entre autres avantages celui de permettre une meilleure utilisation des capitaux existants en les centralisant. Le but visé est de rendre toutes les coopératives indépendantes financièrement. A ce point de vue aussi l'éducation a un gros rôle à jouer car

en Amérique, plus qu'ailleurs peut-être, tous les coopérateurs ne placent pas leurs économies dans le mouvement coopératif.

* * *

Nous savons maintenant comment fonctionnent les coopératives américaines. Essayons enfin de dégager les caractères généraux du mouvement actuel.

## Chapitre V

# CARACTÈRES GÉNÉRAUX ACTUELS DU MOUVEMENT AMÉRICAIN

Le mouvement américain est d'abord un mouvement jeune. Nous savons qu'il existe des coopératives aux U. S. A. depuis les environs de 1860 mais les premières fondées furent de durée très éphémère. Le nombre de celles dont l'âge dépasse 50 ans n'atteint pas 200. La période qui en vit naître un grand nombre est celle qui est contemporaine de la naissance de la Ligue, c'est-à-dire celle qui va de 1916 à 1920; mais 45 % des coopératives existant à l'heure actuelle ont été créées depuis la crise de 1929.

On reconnaît encore cette jeunesse dans le fait que les sociétés américaines sont de taille plutôt petite. Les véritables coopératives de consommation ont une moyenne de 400 adhérents par société; 4 % environ seulement dépassent le chiffre de 1.000, alors qu'en Angleterre 55 % ont plus de 2.000 membres.

Leur chiffre d'affaires s'élève à 570.000.000 de dollars environ, soit une moyenne de 15.000.000 de francs par an et par société (en Angleterre, cette même moyenne atteint 170.000.000 de francs.)

* * *

Un autre trait distinctif du mouvement américain, que nous avons déjà signalé et sur lequel nous voudrions revenir, est son caractère rural.

Les coopératives sont, il est vrai, réparties sur tout le territoire; il existe des magasins coopératifs dans tous les États, sauf dans celui de Névada. Dans quelques-uns pourtant,

comme l'Arizona, il y en a encore très peu (8 er 1941 dont 6 ayant comme membres des Indiens). Ce sont ceux du Minnesota, du Wisconsin et du Michigan qui comprennent le nombre le plus élevé de sociétés coopératives de consommation.

Mais la majorité d'entre elles sont rurales. Les seules estimations qui existent à ce sujet ont été publiées par le ministère du Travail en 1941 (1); elles ne sont d'ailleurs que très approximatives et elles englobent quelques coopératives agricoles de vente, possédant des coopératives de consommation pour leurs membres.

| Types d'associations | Nombre d'associations | Membres | Chiffre d'affaires dollars |
|---|---|---|---|
| Total. . . . . | 8.200 | 11.427.600 | 527.047.000 |
| Coops de distribution. . . | 3.850 | 1.163.200 | 345.150.000 |
| rurales. . . . . | 1.500 | 675.000 | 180.000.000 |
| urbaines . . . . | 2.350 | 488.000 | 165.150.000 |
| Coops de service. . . . . | 621 | 264.400 | 10.897.000 |
| rurales. . . . . | 105 | 135.650 | 4.057.000 |
| urbaines . . . . | 516 | 128.750 | 6.840.000 |
| Assurances . . . . . | 2.000 | 10.000.000 | 176.000.000 |
| rurales. . . . . | 1.800 | 9.000.000 | 155.000.000 |
| urbaines . . . . | 200 | 1.000.000 | 15.000.000 |

D'après ce tableau, il apparaît que si les coopératives de distribution de denrées sont plus nombreuses dans les villes, elles sont de taille plus réduite et leur chiffre d'affaires est inférieur à celui des coopératives rurales. 90 % des coopératives d'assurance sont rurales. Par contre, 4/5 des coopératives dites de service se trouvent dans les villes; mais comme elles sont en grosse minorité (elles ne font que 3 % du chiffre d'affaires total des coopératives de consommation), on peut dire que c'est dans les campagnes que se trouvent la majorité des coopératives de consommation. La statistique est encore plus en faveur des coopératives de fermiers, si l'on tient compte des adhérents et du chiffre d'affaires réalisé.

(1) Consumers Co-operation in the U. S. A. in 1941. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.

Une statistique de 1936 donne des détails qui ne valent que comme indications générales, étant maintenant certainement erronés. Les 3/4 du chiffre d'affaires réalisé par les coopératives de consommation l'étaient dans les centres comprenant moins de 5.000 habitants. Dans les villes de 1.000.000 d'habitants et plus, les coopérateurs constituaient 0,05 % de la population, alors qu'ils atteignaient 11 % dans les centres de 1.000 à 5.000 habitants, près de 24 % dans les villages de 500 à 1.000 habitants et 47 % dans ceux de moins de 500.

* * *

Nous avons vu que depuis 1939 les coopératives américaines, par l'intermédiaire de leurs magasins de gros ont avancé à grands pas dans le domaine de la production. Les progrès réalisés sont si nets que l'on peut considérer que cette extension constitue un des traits les plus caractéristiques du mouvement américain à l'heure actuelle.

Dès avant 1939, une centaine de coopératives locales produisaient elles-mêmes des objets de consommation, comme du pain, de la charcuterie, des produits laitiers, des graines et des vêtements. Les M. D. G. possédaient, de leur côté, quelques usines de lubrifiants et quelques fabriques d'appareils électriques. Mais la valeur totale des objets fabriqués n'atteignait pas 2.000.000 de dollars en 1938.

Par contre à l'heure actuelle, il existe 158 usines (1) appartenant à des coopératives de consommation ou à des coopératives agricoles d'achat, et la valeur totale de la production n'est dépassée que par celle du mouvement anglais. Alors que pendant cette guerre la production des mouvements coopératifs européens baissait (sauf toutefois celle de l'Angleterre (+ 40 %) et celle de la Suède (+ 87 %), celle du mouvement américain augmentait dans des proportions prodigieuses.

Il est vrai que la part prise par la production pétrolière est considérable.

(1) Le C. C. A. a acquis 151 nouveaux puits en novembre 1947. Ce qui montre à quelle cadence les coopératives américaines avancent dans le domaine de la production.

D'après les statistiques se rapportant à la production pendant l'année 1944, le tableau suivant a pu être établi, montrant le pourcentage occupé par chaque produit dans la production totale :

| Produits | Pourcentage |
|---|---|
| Produits alimentaires | 3,2 |
| Produits chimiques | 0,1 |
| Charbon | Pas de statistiques : production récente. |
| Huile brute | 1,1 |
| Pipes-lines | 7,6 |
| Produits raffinés | 32,4 |
| Huile lubrifiée | 7,1 |
| Grains | 0,3 |
| Produits d'imprimerie | 0,3 |
| Peinture | 0,1 |
| Bois de construction | 2,1 |
| Produits agricoles | 0,6 |
| Insecticides | 0,2 |
| Matériel de ferme | 2,8 |

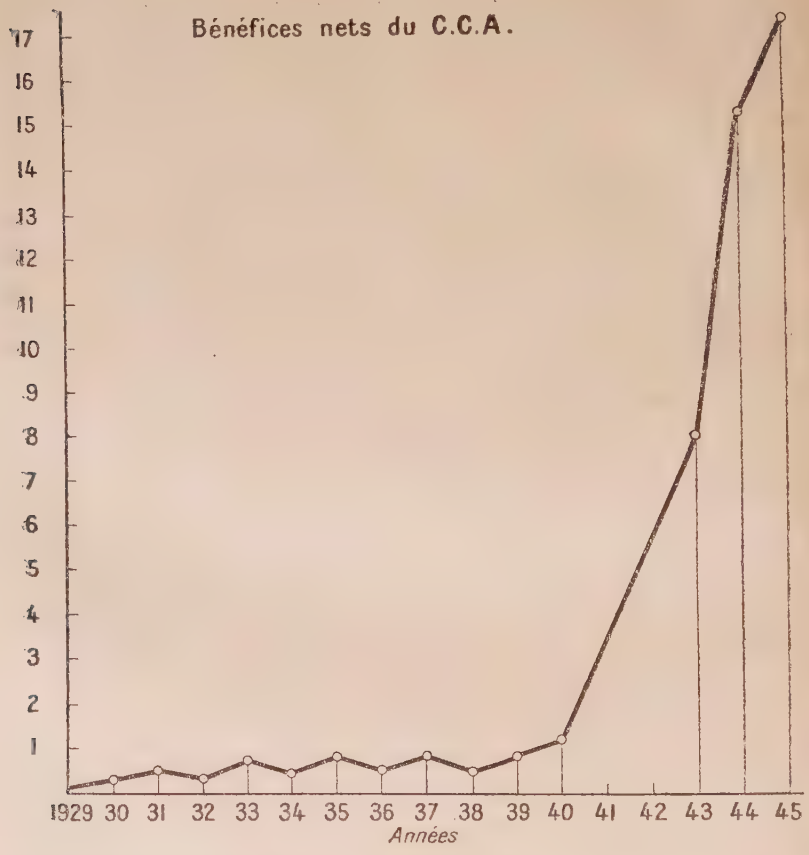
Les causes de ce développement sont de deux ordres : il s'explique notamment dans une certaine mesure par la nécessité où se sont trouvés quelques magasins de gros d'entrer dans le domaine de la production du fait de l'hostilité des entreprises capitalistes rivales; c'est d'ailleurs le seul moyen d'abattre les monopoles privées. Mais c'est, selon Mr. Cowden, de leur propre gré que la plupart des M. D. G. ont choisi cette nouvelle voie.

En produisant eux-mêmes, ils s'assuraient, en effet, une source constante de ravitaillement et pouvaient contrôler ainsi la qualité des biens qu'ils distribuaient. De plus, en confisquant de nouveaux bénéfices, ceux de l'industriel, ils pouvaient distribuer de plus larges ristournes, et ainsi augmenter le nombre des adhérents possibles.

L'expérience devait prouver d'ailleurs que les économies réalisées du fait de cette production étaient si importantes que les dépenses de construction et d'installation se trouvaient remboursées dans un délai étonnamment court.

Le « Farm Bureau Co-operative Association » de l'État

d'Indiana décrivait ainsi la situation en 1943 : « Les silos de grain ont été payés par eux-mêmes en l'espace de quatre ans, les raffineries d'huile en moins d'une année, les couveuses en dix-huit mois, les fabriques d'engrais en deux ans et les fabriques de bois en trois ans à peu près. » La production rapporte donc infiniment plus que la consommation.




Ainsi en 1943 sur un chiffre d'affaires de 15.000.000 de dollars réalisés par le C. C. A. de Kansas city, les 2/3 provenaient des opérations de distribution et le 1/3 seulement de sa production principale, le pétrole. Or, les bénéfices provenaient pour les 3/4 de la production du pétrole et pour le 1/4 seulement des opérations de distribution. Le pourcentage

des bénéfices était donc de 2 % à peine pour les opérations de distribution et de 14 % pour les opérations de production.

La courbe de la page précédente représente les bénéfices nets réalisés par ce Magasin de Gros depuis 1929. Il est à remarquer que l'accroissement infiniment plus rapide de ces bénéfices depuis 1940 coïncide avec l'extension du Magasin de Gros dans le domaine de la production pétrolière.

*
* *

Enfin, comme dernier trait caractéristique du mouvement américain, notons qu'il s'organise rapidement.

Nous consacrerons d'ailleurs toute notre troisième partie à l'étude de son organisation actuelle.

# TROISIÈME PARTIE

# ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Les coopératives locales ont créé et administrent elles-mêmes des organismes centraux, dont la raison d'être est de servir ces sociétés et non les individus.

Ils sont de deux sortes : d'une part, des magasins de gros, c'est-à-dire des organisations commerciales, d'autre part, des fédérations de sociétés, c'est-à-dire des organismes administratifs. Depuis juin 1943 il existe même un organisme financier sur le plan national, mais celui-ci n'a pas encore fonctionné du fait de la réorganisation d'ensemble qui a été entreprise en 1946.

Nous allons d'abord étudier successivement ces divers organismes centraux, puis nous tracerons un tableau d'ensemble du mouvement coopératif de consommation.

Chapitre Premier

## LES ORGANISMES COMMERCIAUX

### I. — *Les Magasins de Gros.*

Ils ont été créés pour acheter en gros et approvisionner les sociétés locales. Ce sont des sociétés par actions dont le capital appartient aux sociétés coopératives locales. Disons pourtant immédiatement que pour financer les nouvelles constructions d'usines, elles ont émis des actions privilégiées qui n'appartiennent pas toutes à des sociétés coopératives, mais qui, il est vrai, ne donnent aucun droit de vote à leurs propriétaires.

A titre d'exemple, le tableau de la page suivante donne la proportion d'actions privilégiées émise par le C. C. A.

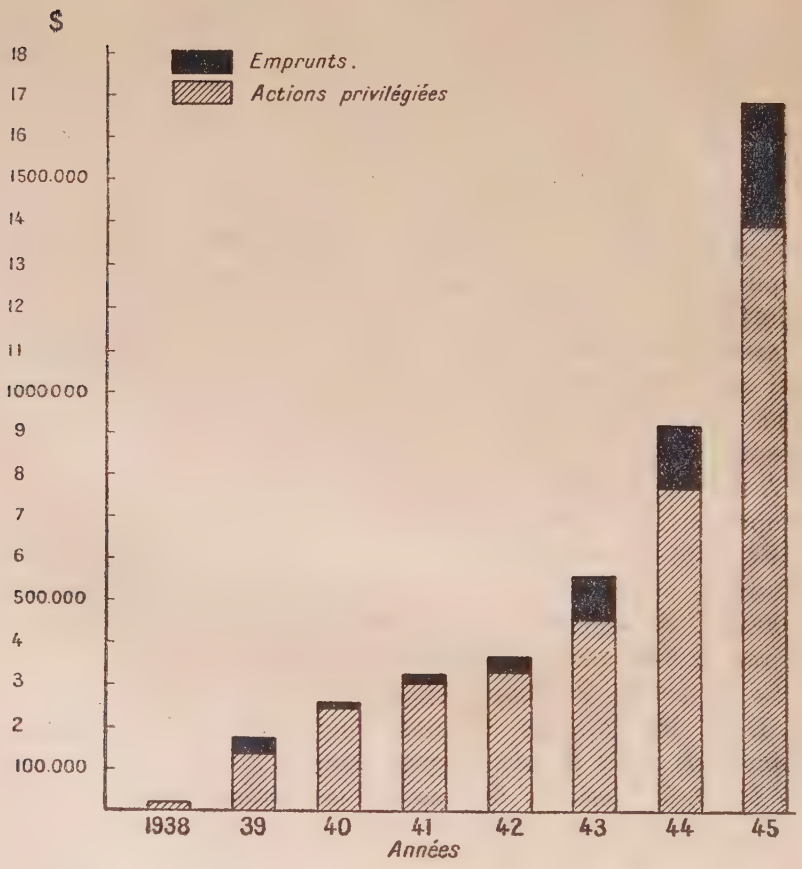
En 1944, 12 Magasins de Gros émettaient les deux types d'actions et les actions privilégiées représentaient plus de 7.000.000 de dollars alors que le montant des actions ordinaires ne s'élevait qu'à 4.000.000.

Ce sont aussi les coopératives locales qui administrent ces M. D. G. En principe chacune d'entre elles dispose d'une voix; mais il y a de nombreuses exceptions qui varient selon les M. D. G. Certains demandent la possession d'un minimum d'actions (une cinquantaine); d'autres accordent une voix pour les 10.000 premiers dollars dépensés en achats au Magasin de Gros, plus une voix supplémentaire par 5.000 dollars dépensés en sus. Dans quelques autres encore les voix sont proportionnelles au nombre de membres adhérents aux sociétés locales avec toutefois une limitation à cinq voix par société.

Ces coopératives ne sont pas obligées de se fournir inté-

gralement auprès du M. D. G.; elles peuvent acheteraux entreprises privées et elles y sont même souvent contraintes afin de compléter leur ravitaillement.

De même les M. D. G. ne vendent pas uniquement à leurs membres; ils fournissent aussi à des sociétés coopératives non adhérentes, à des organisations sans but lucratif,




même à des entreprises privées. Les dernières statistiques montrent que certains font jusqu'à 50 % de leur chiffre d'affaires avec des sociétés qui ne sont pas adhérentes.

Les M. D. G. appliquent le principe de la ristourne au prorata des achats mais le plus souvent celle-ci n'est pas

distribuée immédiatement, comme c'est d'ailleurs le cas pour les sociétés locales.

Le but principal des M. D. G. est d'approvisionner les sociétés locales. Tous ont donc un ou plusieurs entrepôts. Certains pourtant possèdent des magasins de détail qui leur sont propres; l'ouverture de telles branches, pour servir des localités n'ayant pas de coopératives, a été entreprise aux environs de 1930. En 1935, 6 M. D. G. avaient 67 magasins de détail; il n'y en a guère plus à l'heure actuelle.

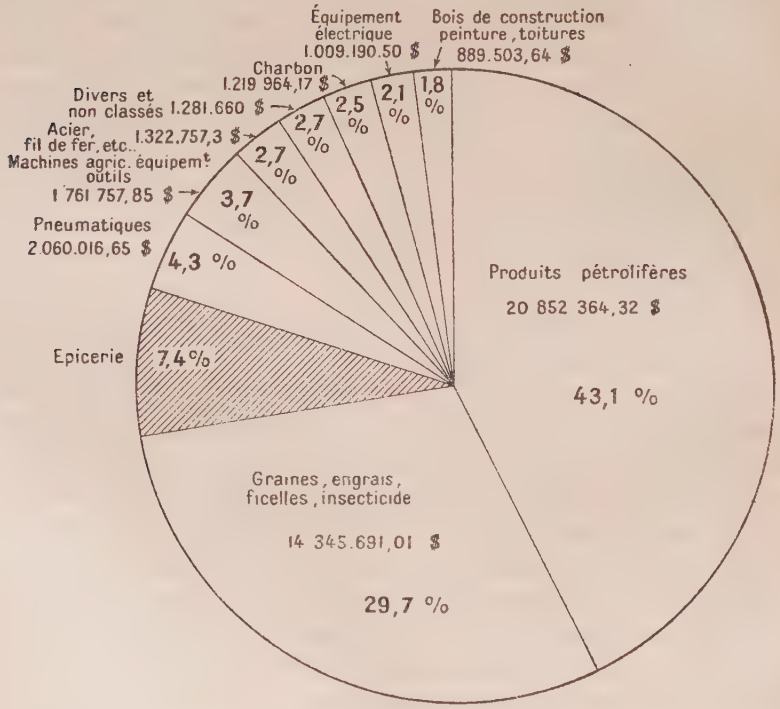
En plus de ces facilités d'approvisionnement qu'ils leur procurent les M. D. G. rendent à leurs membres des services divers. C'est ainsi que tous mettent leurs moyens de transports à leur disposition, tous fournissent également des comptables et des spécialistes pour aider à la constitution de nouvelles sociétés coopératives. Tous enfin font des cours pour les employés des coopératives locales et nous verrons que de plus en plus ils ont empiété sur ce qui devait être du domaine des Fédérations régionales. Certains M. D. G. fournissent même le service d'une compagnie d'assurances, avancent des fonds ou encore se chargent des funérailles à des prix réduits, possèdent enfin un service de réparations automobiles.

Rappelons aussi qu'ils se développent maintenant dans le domaine de la production.

Nous avons vu ces M. D. G. se constituer dès 1914, et tout d'abord ceux créés par des paysans; mais c'est surtout depuis 1930 qu'ils se sont multipliés. Les premiers étaient spécialisés ou bien dans l'approvisionnement des fermes ou bien dans la vente des produits pétroliers ou bien encore dans celle d'accessoires pour les automobiles; enfin quelques-uns distribuaient des marchandises de consommation courante d'ordre surtout alimentaire, comme le Magasin de Gros français : il était difficile de les réunir sous une même rubrique. Mais nous avons vu que les coopératives de pétrole ont été à l'origine d'une certaine centralisation de ces divers magasins de gros. Un premier M. D. G. interrégional était d'abord fondé par les M. D. G. de fermiers, sous le vocable de « United Co-operatives »; puis un second M. D. G. interrégional voyait le jour : « National Co-operatives »; en 1933 enfin, le

premier constitué adhérait au second qui devenait ainsi le M. D. G. national; à l'heure actuelle tous les M. D. G. régionaux constitués par des coopératives de consommation y sont adhérents.

En plus de ce M. D. G. national et des M. D. G. régionaux il existe aussi des M. D. G. de district, qui réunissent quelques coopératives (de 3 à 30) à l'intérieur d'un État. On en comptait une dizaine en 1944, répartis dans les États du Michigan, de Minnesota et du Wisconsin; ils sont spécialisés dans la vente d'un ou de deux produits, dont les principaux sont : le charbon, les produits pétroliers, les engrais, le matériel de ferme, les automobiles et les produits alimentaires.




*Les Magasins de Gros régionaux* (1). — Une statistique de 1941 donne la liste des produits fournis par les M. D. G. adhérents à « National Co-operatives Inc. » avec le pourcen-

(1) *Survey of « National Co-operatives Inc. »*, 1941. Dr G. I. Knapp. Department of Agriculture.

| M. D. G. | Produits pétroliers | Pneus et accessoires | Équipement électrique | Machines agricoles, etc. | Bois de construction. Peinture | Grains et engrais, etc. | Charbon | Épicerie | Divers et non classés |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Farmers Union Central Exchange, Inc.. | 73 % | 11 % | 2 % | 6 % | 1 % | 5 % | — | — | 1 % |
| Consumers Co-operative Association . . | 81 % | 7 % | 2 % | 1 % | 3 % | 2 % | — | 3 % | — |
| Midland Co-operative Wholesale. . . . | 72 % | 9 % | 3 % | 1 % | 1 % | 4 % | 1 % | 6 % | 1 % |
| Central Co-operative Wholesale. . . . . | 8 % | 2 % | 2 % | 7 % | 3 % | 23 % | 1 % | 34 % | 19 % |
| Pacific Supply Co-operative. . . . . | 82 % | 5 % | 2 % | 1 % | 1 % | 1 % | — | — | 6 % |
| Consumers Co-operatives Associated. . . | 47 % | 42 % | — | — | 11 % | — | — | — | — |
| Central States Co-operative Inc. . . . . | 0 % | — | 1 % | — | — | — | — | 99 % | — |
| Farm Bureau Co-op. Association, Inc. . | 27 % | 1 % | 2 % | 4 % | 2 % | 59 % | 2 % | — | — |
| Indiana Farm Bureau Co-op. Asso. Inc. | 32 % | 1 % | 3 % | 2 % | 4 % | 48 % | 5 % | — | — |
| Farm Bureau Services, Inc. . . . . | 17 % | 1 % | 2 % | 8 % | 1 % | 57 % | 2 % | — | 2 % |
| Pensylvania Farm Bureau Co-op. Asso . | 35 % | 2 % | 1 % | — | 1 % | 53 % | 1 % | — | 6 % |
| Farmers Co-operative Exchange, Inc. . | 1 % | 2 % | 5 % | — | — | 85 % | — | — | 1 % |
| Eastern Co-operative Wholesale, Inc.. . | 1 % | 2 % | 1 % | — | — | — | — | 96 % | — |
| Sas katchewan Co-op.Wholesale Soc. Ltd. | 55 % | 3 % | — | 9 % | — | 10 % | 18 % | 5 % | — |
| United Farmers Co-op. Company, Ltd. . | 1 % | — | — | 6 % | — | 63 % | 16 % | 1 % | — |

tage que *chacun* occupe dans le chiffre d'affaires total réalisé par chacun d'eux (v. p. 112).

Le graphique de la page 113 donne la même répartition, mais en tenant compte du chiffre d'affaires *total* réalisé par les 15 M. D. G.

Il ressort de ces renseignements statistiques que 85 % des produits intéressent spécialement les paysans et que la plupart des M. D. G. sont la propriété de sociétés rurales.

* * *

En fait, il y a seulement trois M. D. G. urbains, « Eastern Co-operative Wholesale », « Central States Co-operatives » et « Associated Co-operatives of California ».

Le plus important est le « Eastern Co-operative Wholesale » (E. C. W.) de New-York; il possède des bureaux également à Boston et Philadelphie. Créé en 1929 comme agence d'achat pour 10 sociétés, il devint un véritable M. D. G. en 1936 et il approvisionne maintenant environ 200 sociétés réparties dans les onze États de l'Atlantique. Son chiffre d'affaires annuel dépasse 4.000.000 de dollars. Malheureusement il a dû beaucoup emprunter, à tel point que les sociétés coopératives membres de ce M. D. G. ne possèdent que 31,6 % de son capital. Ceci s'explique en partie par le fait que nombre de sociétés sont en retard pour le paiement de leurs cotisations. Il n'a donc guère pu se lancer dans le domaine de la production. Ce n'est même que depuis 1943 qu'il possède un entrepôt et une brûlerie de café; il participe toutefois au financement des usines créées par la « National Co-operatives Inc. ».

Il est symptomatique de constater que, alors que son chiffre d'affaires s'élevait en 1944 à 4.091.066 dollars, celui des sociétés qu'il ravitaille s'élève à 15.000.000 de dollars, ce qui montre dans quelle large mesure celles-ci doivent encore s'approvisionner auprès de sociétés capitalistes. Le nombre des membres de ces 200 sociétés est de 50.000, ce qui fait une moyenne de 250 par société. La plupart sont des épiceries de quartier; 77 pourtant sont des grands magasins avec même un rayon de boucherie.

Le deuxième magasin de gros urbain est le « Central States Co-operatives »; il a été fondé à Chicago en 1936; il approvisionne les coopératives de l'Illinois, de l'Indiana, de l'Ohio et du Michigan du Sud. Son volume annuel se monte à 500.000 dollars pour 100 sociétés groupant 18.000 membres.

Le troisième Magasin de Gros, « Associated Co-operatives of California » couvre l'État tout entier depuis 1944, il fournit à 30 sociétés qui ont 20.000 adhérents et il réalise un chiffre d'affaires de 250.000 dollars.

Ainsi donc, les trois Magasins de Gros réunis approvisionnent 330 sociétés et leurs 88.000 membres; leur chiffre d'affaires total s'élève à 4.841.066 dollars (1944). Or, les Magasins de Gros des coopératives rurales ont un chiffre d'affaires de 275.000.000 de dollars et ils fournissent à 2.600 sociétés groupant 1.250.000 adhérents. Il est vrai que le « Central Co-operative Wholesale » de Superior (Wisconsin) peut être considéré comme un M. D. G. urbain, puisqu'il s'occupe surtout de biens de consommation : il a 220 sociétés adhérentes avec 75.000 membres et son chiffre d'affaires s'élève à 6.000.000 de dollars. On peut même ajouter que le « Midland Co-operative Wholesale » de Minneapolis (Minnesota) et le « Consumers Co-operative Association » de Kansas City possèdent des centaines de magasins dans les villes, vendant de l'épicerie et que leur volume urbain s'élève en tout à 1.500.000 dollars (1944).

Si l'on additionne tous ces chiffres, leur total ne s'élève pourtant qu'à environ 12.500.000 dollars, ce qui donne un rapport de 23 en faveur du mouvement rural, autrement dit, le chiffre d'affaires réalisé par les M. D. G. ruraux est 23 fois plus important que celui atteint par les M. D. G. urbains.

Il faut pourtant noter que la tendance actuelle est à l'augmentation des ventes de biens de consommation courante. Ainsi pour le C. C. A. de Kansas City, le pourcentage de l'épicerie dans le chiffre total des ventes de l'année 1945 n'est que de 7 %, mais il a augmenté de 84 % en un an : ce fait est caractéristique.

* * *

Pour donner une idée de l'importance qu'occupent actuellement les M. D. G. régionaux, nous donnons ci-dessous les derniers chiffres connus se rapportant à ceux qui ont adhéré au M. D. G. national, avec quelques renseignements sur les coopératives locales adhérentes.

| M. D. G. régionaux | Chiffre d'affaires (dollars) | Coopératives locales adhérentes | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Chiffre d'affaires | Sociétés | Membres adhérents |
| Alberta Co-op Whol. . . . | 1.750.000 | 8.250.000 | 135 | 33.000 |
| Associated Co-ops . . . . | 272.861 | 3.550.000 | 70 | 6.000 |
| Central Co-op Whol. . . . | 6.690.000 | 25.000.000 | 264 | 55.000 |
| Central States Co-op . . . | 800.000 | 6.500.000 | 120 | 25.000 |
| Consumers Co-op Ass.. . . | 26.560.151 | 149.311.746 | 907 | 160.000 |
| Consumers Co-ops Assd. . | 5.306.810 | 35.000.000 | 145 | 40.000 |
| Eastern Co-op Whol. . . . | 4.656.338 | 16.800.000 | 164 | 50.000 |
| Farm Bur. Co-op Ass.. . . | 25.000.000 | 35.000.000 | 85 | 52.000 |
| Farm Bur. Services. . . . | 6.063.156 | 40.000.000 | 129 | 90.000 |
| Farmers Co-op Exchange . | 6.993.747 | 15.000.000 | 57 | 40.000 |
| Farmers Union State Ex. . | 2.720.000 | 72.500.000 | 275 | 45.000 |
| Indiana Farm Bur. Co-op. | 17.209.662 | 35.000.000 | 85 | 129.000 |
| Manitoba Co-op Whol. . . | 2.244.458 | 6.000.000 | 110 | 30.000 |
| Midland Co-op Whol.. . . | 11.476.146 | 41.400.000 | 445 | 200.000 |
| Pacific Supply Co-op . . . | 7.903.000 | 35.000.000 | 145 | 70.000 |
| Pensylvania F. B. C. A. . | 9.000.000 | 12.000.000 | 24 | 36.000 |
| Saskatchewan Fed. Co-ops. | 6.652.318 | 18.000.000 | 483 | 76.714 |
| United Farmer Co-op. . . | 22.032.227 | 30.000.000 | 114 | 35.000 |
| Utah Co-op Ass. . . . . | 305.000 | 600.000 | 18 | 4.000 |
| Farmers Union C. Exch. . | 13.770.873 | 25.000.000 | 400 | 160.000 |
| Totaux (1). . . . . | 178.206.747 | 609.911.746 | 4.030 | 1.336.714 |

Quelques remarques s'imposent au sujet de ce tableau. Remarquons tout d'abord que trois nouveaux M. D. G. ont adhéré à « National Co-operatives » depuis 1941; ce sont l' « Associated Co-ops de Oakland », le « Farmers Union State Exchange » d'Omaha et « Utah Co-op Association » de Salt Lake City. Ajoutons d'ailleurs que tout récemment deux nouveaux M. D. G. ont donné également leur adhésion :

(1) Les chiffres de 1946 indiquent de nouveaux progrès, puisque les totaux respectifs sont de : 232.171.356 $, 698.520.633 $, 4.522 et 1.516.950.

« British Columbia Co-operative Wholesale » et « Tennessee Farmers Co-operative Association ».

D'autre part parmi ces M. D. G. affiliés au M. D. G. national, se trouvent trois M. D. G. canadiens.

Le financement de ces M. D. G. se fait de plus en plus à l'aide des bénéfices réalisés. Le capital et les emprunts, en effet, occupaient en 1941 moins du 1/5 du total de l'actif.

Le tableau suivant donne pour les M. D. G. régionaux le pourcentage occupé par les divers postes de l'actif et du passif dans les bilans de 1941 :

| Actif | Pourcentage | Passif | Pourcentage |
|---|---|---|---|
| Comptant. . . . . | 15,4 | Créditeurs. . . . . | 25,2 |
| Débiteurs. . . . . | 19,2 | Bons, hypothèques . . . | 5,9 |
| Inventaires . . . . . | 32,4 | Autres passifs.. . . . . | 3,3 |
| Investissements : | | Valeur nette. . . . . | 65,6 |
| dans d'autres coops.. | 1 | Capital-actions. . . . . | 25,2 |
| non spécifiés . . . . | 4,2 | Actions non libérées. . . | 1,4 |
| Capital net y compris les immobilisations, autres postes de l'actif. . . . | 25,2 | Actions privilégiées. . . | 5,7 |
| | | Réserves générales . . . | 13,6 |
| | 2,6 | Ristournes différentes. . | 7,2 |
| | | Bénéfices non distribués. | 12,5 |
| Total. . . . . | 100 | Total. . . . . | 100 |

Enfin pour illustrer ces renseignements généraux, donnons quelques précisions sur le financement d'un des plus grands magasins de gros américains, le « Consumers Co-operative Association » de Kansas City.

En 1945, le financement des nouvelles exploitations entreprises a été fait à l'aide d'actions privilégiées émises pour la somme de 528.625 dollars et d'emprunts d'un total de 229.014 dollars.

Ces derniers ont été de deux sortes :

Des emprunts remboursables à la demande du prêteur avec préavis de six mois et des emprunts remboursables au gré du prêteur, sans aucun préavis; les premiers portaient intérêt à 21 1/2 % et les seconds à 1 1/2 %.

Voici d'ailleurs un des derniers bilans publiés (au 31 août 1946).

BILAN DE C. C. A.

ACTIF.

| *Valeurs disponibles.* | *En dollars* |
|---|---|
| Caisse et compte en banque | 22.137,92 |
| Bons du Trésor | 21.300. |
| Débiteurs | 1.056.003,69 |
| Inventaire marchandises | 1.232.651,17 |
| Total du disponible | 2.332.092,78 |
| *Immobilisations.* | |
| Terrains, forêts, bâtiments, équipement, voitures, meubles | 2.138.099,58 |
| Moins la réserve pour perte de valeur (amortissements) | 384.834,10 |
| Total | 1.753.265,48 |
| *Divers.* | |
| Placements | 866.315,84 |
| Cotisations à recevoir | 2.442.125,77 |
| Dépôts divers, frais à recevoir | 150.363,43 |
| Total | 3.458.805,04 |
| Total de l'actif | 7.544.163,30 |

Maintenant que nous connaissons l'importance acquise par les M. D. G. régionaux, arrêtons-nous quelque peu à l'étude du magasin de gros national.

## II. — *National Co-operative Inc.*

Le M. D. G. national a été fondé en 1933, comme nous l'avons vu dans la première partie, par les M. D. G. régionaux spécialisés dans le commerce du pétrole. Son capital initial fut fixé à 200.000 dollars, divisé en 1.000 actions ordinaires nominatives de 100 dollars et 1.000 actions privilégiées du même montant. La possession des actions ordinaires est réservée aux M. D. G. de districts ou régionaux. Les actions privilégiées par contre peuvent être achetées par toute asso-

POUR 1945

PASSIF.

*Exigible à court terme.*

| | |
|---|---|
| Créditeurs | 1.137.588,67 |
| Contrats payables en un an | 511.003,58 |
| Frais à payer | 109.481,63 |
| Prêts | 289.014,18 |
| Obligations payables en un an | 51.879,24 |
| Total | 2.098.967,30 |

*Exigible à long terme.*

| | |
|---|---|
| Contrats à long terme (+1 an) | 651.319,60 |
| Divers | 23.467,74 |
| Total | 674.787,34 |

*Capital et Réserves.*

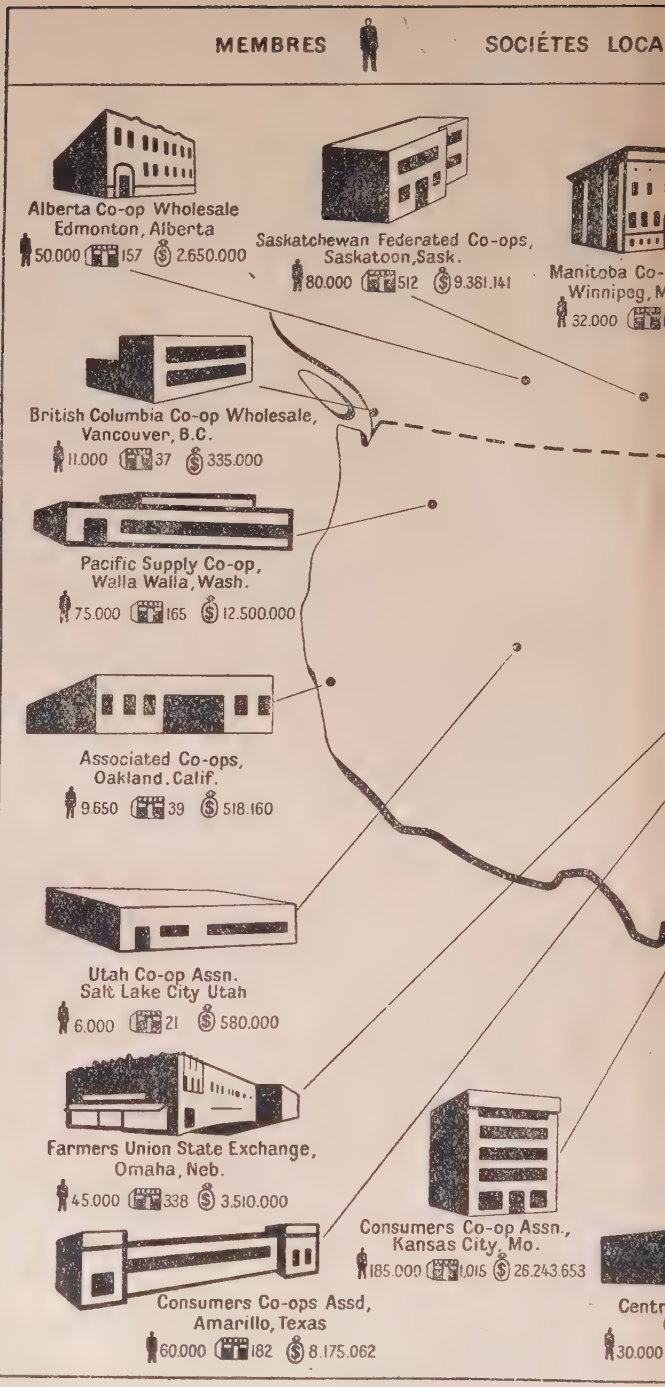
| | |
|---|---|
| Actions | 1.271.477,47 |
| Participations des membres | 31.054,36 |
| Réserve légale | 541.689,85 |
| Réserve extraordinaire | 76.175,70 |
| Ristournes différées | 2.118.472,34 |
| Obligations payables après un an | 137.624,63 |
| Certificats de dettes | 14.800. |
| Bénéfices de l'année | 579.114,31 |
| Total | 4.770.408,66 |
| Total du passif | 7.544.163,30 |

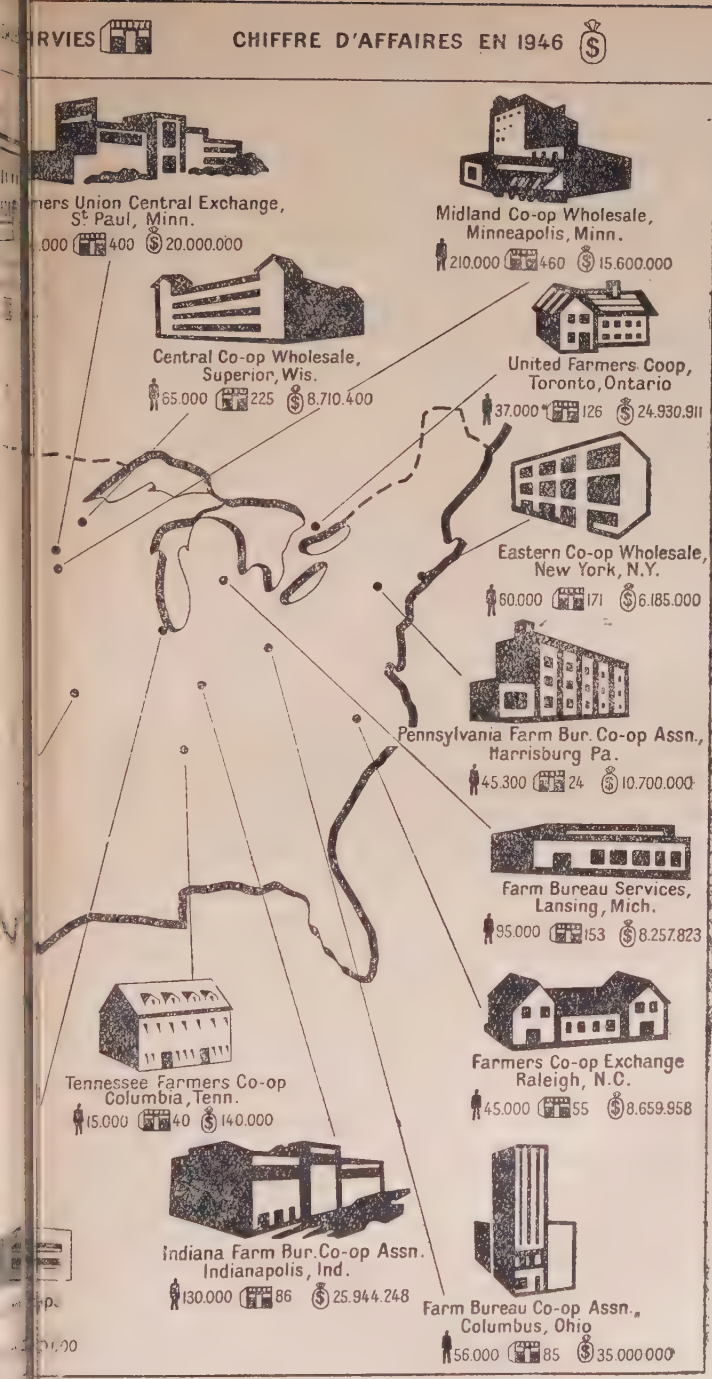
ciation ou toute personne, sans aucune condition requise. Elles donnent un droit de priorité pour le paiement des intérêts et pour le remboursement des actions en cas de dissolution de l'organisation. Par contre elles ne donnent aucun droit de vote à leurs porteurs, si ce n'est pour les questions touchant cette catégorie d'actions, et leur nombre ne doit jamais dépasser celui des actions ordinaires.

A ces deux catégories d'actions on verse des intérêts, mais leur taux ne s'élève pas au-dessus de 6 %.

* * *

Pour devenir membre de « National Co-operatives » certaines conditions sont requises : le magasin de gros qui


MEMBRES
SOCIÉTES LOCA
Alberta Co-op Wholesale
Edmonton, Alberta
50.000 157 $ 2.650.000
Saskatchewan Federated Co-ops,
Saskatoon, Sask.
80.000 512 $ 9.381.141
Manitoba Co-
Winnipeg, M
32.000
British Columbia Co-op Wholesale,
Vancouver, B.C.
11.000 37 $ 335.000
Pacific Supply Co-op,
Walla Walla, Wash.
75.000 165 $ 12.500.000
Associated Co-ops,
Oakland, Calif.
9.650 39 $ 518.160
Utah Co-op Assn.
Salt Lake City Utah
6.000 21 $ 580.000
Farmers Union State Exchange,
Omaha, Neb.
45.000 338 $ 3.510.000
Consumers Co-op Assn.,
Kansas City, Mo.
185.000 1.015 $ 26.243.653
Consumers Co-ops Assd,
Amarillo, Texas
60.000 182 $ 8.175.062
Centr
30.000


RVIES
CHIFFRE D'AFFAIRES EN 1946
ners Union Central Exchange,
St Paul, Minn.
.000 400 20.000.000
Midland Co-op Wholesale,
Minneapolis, Minn.
210.000 460 15.600.000
Central Co-op Wholesale,
Superior, Wis.
65.000 225 8.710.400
United Farmers Coop,
Toronto, Ontario
37.000 126 24.930.911
Eastern Co-op Wholesale,
New York, N.Y.
60.000 171 6.185.000
Pennsylvania Farm Bur. Co-op Assn.,
Harrisburg Pa.
45.300 24 10.700.000
Farm Bureau Services,
Lansing, Mich.
95.000 153 8.257.823
Farmers Co-op Exchange
Raleigh, N.C.
45.000 55 8.659.958
Tennessee Farmers Co-op
Columbia, Tenn.
15.000 40 140.000
Indiana Farm Bur. Co-op Assn.
Indianapolis, Ind.
130.000 86 25.944.248
Farm Bureau Co-op Assn.,
Columbus, Ohio
56.000 85 35.000.000

désire adhérer doit faire une demande par écrit accompagnée de ses statuts et de son dernier bilan et joindre aussi une carte de la région desservie par le M. D. G., ceci pour éviter la concurrence possible entre deux M. D. G. membres de l'organisation centrale : un comité spécial est nommé si nécessaire, pour juger tout différend soulevé à ce point de vue.

85 % au moins des actions doivent appartenir à des membres du M. D. G. Son chiffre d'affaires réalisé avec les non-membres ne doit jamais, au cours d'une année fiscale, dépasser le 1/4 de celui réalisé avec les membres.

D'autre part le taux d'intérêt versé aux actions doit être égal ou inférieur à 8 %.

C'est le Conseil des Directeurs du M. D. G. national qui décide à la majorité des 2/3 de l'adhésion des M. D. G. qui en ont formulé la demande.

* * *

L'Assemblée générale annuelle des actionnaires ordinaires élit les directeurs; il faut que 60 % de ces actionnaires soient présents pour que l'élection soit valable. Chaque société membre présente annuellement deux candidats avant l'Assemblée générale ordinaire. Les M. D. G. ont chacun droit à une voix, plus une autre supplémentaire pour les 10.000 premiers dollars dépensés en achats faits à la « National Co-operatives Inc. » dans l'année précédant le vote, plus une autre encore par tranche de 5.000 dollars. Les directeurs sont élus pour un an; ils sont toujours révocables et peuvent être remplacés, mais il faut l'accord des 2/3 des présents de l'Assemblée générale extraordinaire convoquée spécialement.

Le Conseil doit se réunir au moins une fois par an; il dépend de ses membres qu'il se réunisse plus souvent. Il a charge de recruter les employés du M. D. G. Lors de la première réunion, qui suit immédiatement l'Assemblée générale, il désigne un « Comité exécutif » pour assurer l'Administration effective de la société; la responsabilité reste pourtant aux directeurs qui donnent les directives générales et ont charge de contrôle. Ce comité comprend le président et le secrétaire

du Conseil des Directeurs, en tout sept personnes choisies au sein de ce conseil.

En plus du conseil des Directeurs et du comité exécutif, il existe encore des comités divers spécialisés chacun dans une branche de la production, avec pour tâches, entre autres, de procéder aux achats, de fixer les prix et de fournir au comité exécutif des informations sur le marché.

Ainsi administré selon les principes coopératifs, le M. D. G. national pratique aussi le système de la ristourne et à ce point de vue tous les actionnaires sont sur le même plan; la ristourne est distribuée au prorata des achats.

Notons enfin qu'une réserve de 3 à 5 % des bénéfices nets est obligatoirement constituée pour l'éducation et l'enseignement.

* * *

« National Cooperatives Inc. » est uniquement une centrale d'achats et ne possède pas d'entrepôt. Les marchandises commandées par ses membres ne passent donc pas par lui mais sont livrées directement aux M. D. G. régionaux. Il y a quelques années il ne produisait pas lui-même; mais il possède maintenant : une usine d'industrie chimique, une fabrique d'écrémeuses et un moulin. Pendant l'année 1945 le M. D. G. s'est beaucoup attaché à développer l'usage de la marque « Co-op »; il a également adopté des dessins et projets types pour tous les magasins coopératifs. Nous savons que le nombre de ses adhérents et son chiffre d'affaires ont régulièrement progressé depuis sa création.

En 1941, le ministère de l'Agriculture a procédé à une enquête à son sujet et un questionnaire très complet a été envoyé à tous les M. D. G. américains. L'enquête a démontré que le M. D. G. national avait rendu des services certains en fournissant à ses membres nombre de produits à meilleur prix, en permettant aussi de profiter des avantages d'échange d'expérience. Mais elle a surtout prouvé que de gros progrès restaient encore à réaliser en particulier la nécessité d'un « Manager » pour diriger la société s'imposait. On voulait aussi que le M. D. G. puisse posséder un laboratoire pour vérifier la valeur de tous les produits vendus et améliorer

encore leur qualité. On lui demandait également, dans les réponses reçues au cours de cette enquête, de rédiger des articles techniques sur les produits Co-op pour la presse coopérative. Enfin et surtout on y constatait avec regret l'existence de difficultés intérieures provenant principalement des divergences de vue existant entre les M. D. G. associés et plus spécialement entre les M. D. G. de fermiers et ceux groupant des sociétés ouvrières.

Ainsi la période de huit ans qui s'est écoulée de 1933 à 1941 a été une période de tâtonnements, de prise de contacts. Mais depuis, la mentalité des M. D. G. de coopératives rurales a beaucoup évolué et le 1er octobre 1946 il a été procédé à une réforme de l'organisme central répondant aux désirs de ses membres.

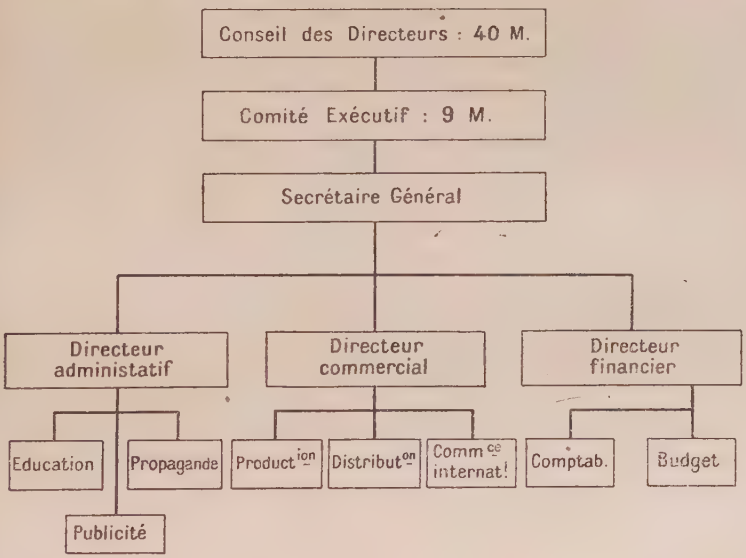
Il a d'abord été créé un poste de secrétaire général, véritable directeur général du M. D. G., agissant sous le contrôle des Administrateurs. Celui-ci a sous ses ordres trois directeurs spécialisés; directeur administratif, directeur commercial et directeur financier. La réforme la plus importante est celle qui a transféré l'éducation et la propagande, de la Ligue Coopérative à « National Co-operatives Inc. ». Ce transfert n'a pas été décidé sans certaines protestations mais c'est une question financière qui a déterminé cette décision; déjà bien souvent, en effet, le M. D. G. central avait dû aider la Ligue à ce point de vue.

Nous donnons ci-contre un tableau montrant l'organisation intérieure du M. D. G. depuis sa récente réforme. Remarquons que la partie financière est encore en voie de réorganisation et ajoutons que chaque service comporte des divisions : ainsi le service « Éducation » s'occupe de la jeunesse coopérative, des activités des femmes coopératrices, des cours pour les employés, de la coordination des services régionaux d'éducation et possède une librairie.

A la fin de 1946 le M. D. G. national avait 22 magasins de gros adhérents, dont 4 situés au Canada, servant eux-mêmes plus de 4.500 coopératives locales, propriétés de 1.516.000 familles. Le dessin des pages 120-121 donne des renseignements plus complets sur ces M. D. G. et en particulier sur leur situation géographique.

* * *

L'organisation commerciale du mouvement américain est donc classique dans son principe : il y a des M. D. G. de district, des M. D. G. régionaux et un M. D. G. national. Mais en fait, elle laisse encore à désirer. En effet, le désir d'aller vite et de faire tout en grand a poussé les Américains à constituer des Magasins de Gros aussi vite que possible,




souvent trop vite. Il en est donc de toutes sortes et de toutes tailles. A l'origine, ils étaient certainement indispensables; ils étaient aussi d'ailleurs le plus souvent spécialisés dans une branche d'activité. A l'heure actuelle, par contre, il y a incontestablement de nombreux chevauchements, des doubles emplois. Remarquons en effet que les M. D. G. de district existent dans les États où il y a des M. D. G. régionaux et de ce fait leur utilité est moindre. Par contre, il existe des M. D. G. dans 16 États seulement; il est vrai qu'il en est, comme le C. C. A. de Kansas City qui desservent 9 États.

De plus, quelques-uns parmi ces M. D. G. ont leur siège dans des villes voisines. Ainsi le C. C. A. et le « Farmers

Union State Exchange » de Omaha se concurrencent dans une certaine mesure. C'est encore plus net pour le « Farmers Union Central Exchange » de Saint-Paul et le « Midland Co-operative Wholesale » de Minneapolis. Mais cela s'explique par le fait que le Magasin de Gros du Midland était à l'origine spécialisé dans le commerce du pétrole et celui de Saint-Paul dans le commerce de l'épicerie. Le manque de coordination entre M. D. G. de fermiers et M. D. G. de citadins explique aussi ces mésententes. C'est précisément le rôle du Magasin de Gros national de résoudre ces conflits et surtout d'empêcher qu'il s'en produise d'autres, en dirigeant quelque peu la création de nouveaux M. D. G. dans les lieux où le besoin s'en fait sentir.

## Chapitre II

## LES LIGUES (1)

A côté de ces M. D. G., il existe des organismes à but non commercial que les Américains dénomment Ligues. Ce sont des associations de sociétés coopératives et non plus des sociétés anonymes; elles n'émettent pas d'actions et vivent de cotisations versées par les sociétés adhérentes, aussi des émoluments reçus en paiement de services rendus, enfin du produit de la vente de brochures.

Ces Ligues appartiennent aux sociétés dans la même mesure que celles-ci sont la propriété de leurs adhérents. Elles sont administrées par les sociétés locales qui disposent chacune d'une voix et de voix additionnelles variant avec le nombre d'adhérents; les cotisations varient aussi d'ailleurs selon ce même principe.

### I. — *Les Ligues régionales.*

Nous savons qu'en 1916 une Ligue Coopérative Nationale avait vu le jour et nous y reviendrons bientôt.

Mais, un peu plus tard, devaient se former également des Ligues de district. Les principales furent :

La Ligue des États du Nord qui fut organisée en 1922 (mars) et dont le siège est à Minneapolis,

la Ligue des États de l'Est constituée en 1925 et dont le siège est à New-York,

et la Ligue des États du Centre, formée en 1927 et installée à Bloomington, dans l'Illinois.

(1) Consumers Credit and Productive Co-operation, 1933. U. S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.

En plus, deux autres virent le jour en Californie, l'Association Coopérative d'Éducation de Californie et le Conseil Coopératif de la Californie du Nord. Mais elles n'ont guère fonctionné; elles ne possédaient même pas de bureaux ni d'employés permanents. Les trois autres avaient chacune deux employés en 1939. Leur rôle était de fournir des instructions concernant les cours ainsi que des conférenciers aux sociétés qui en faisaient la demande. Elles rédigeaient aussi des brochures dans le but de divulguer l'idéal coopératif.

Enfin, signalons la formation de quelques ligues locales dans les États du Centre Nord; elles étaient en fait, plutôt des sections d'échange d'expériences, sans existence permanente.

Les ligues de district elles-mêmes n'ont eu qu'une durée éphémère. Elles étaient prévues pour jouer le rôle d'éducateur, mais peu à peu les M. D. G. ont créé, de leur côté, des cours de perfectionnement pour leur personnel; le rôle des ligues diminua d'autant; de plus leur situation financière a toujours été très précaire. C'est pourquoi le problème de leur existence même s'est vite posé. Les ligues californiennes furent les premières à disparaître en fusionnant avec les M. D. G. du même État. En 1939, ce fut le tour de la Ligue des États du Nord de fusionner avec le M. D. G. des États du Centre. Puis en 1940, les coopératives locales de l'Illinois, de l'Indiana, de l'Ohio et du Michigan du Sud ont voté la fusion entre la Ligue des États du Centre et le M. D. G. de ces mêmes États. Le nouvel organisme, qui est entré en fonction le 1er janvier 1941 de façon officielle, s'appelle « Central States Co-operatives Inc. »; il est divisé en trois sections principales : éducation, commerce, finance, plus deux autres sections secondaires qui remplacent deux ligues spécialisées dissoutes, celle des Guildes des États du Nord et celle des Jeunesses Coopératives des mêmes États.

Enfin, le 1er juin 1946 a été décidée après sept ans de discussion la fusion entre la Ligue des États de l'Est (E. C. L.) et le magasin de gros des mêmes États (E. C. W.).

Il ne reste donc plus, en fait de fédérations, que la Ligue Coopérative des U. S. A. et encore sa justification a-t-elle été discutée depuis quelques années.

## II. — *La Ligue Coopérative des U. S. A.*

Au moment où la Ligue fut formée, il n'existait à peu près aucun lien entre les coopératives locales. Elles s'ignoraient même la plupart du temps, luttant individuellement et commettant des erreurs qu'elles auraient pu éviter si elles avaient été en mesure de bénéficier réciproquement de leur expérience.

La Ligue Coopérative, au moment de sa fondation, n'était pas une véritable fédération de sociétés coopératives locales; elle fut, en effet créée par quelques volontaires qui en prirent l'initiative, et ses premiers travaux ont été accomplis bénévolement. Elle était financée par son président, la plupart des premières coopératives adhérentes n'étant même pas en mesure de payer leur cotisation.

Un congrès, réuni en 1918, attira l'attention de nombreuses sociétés qui votèrent alors sa transformation en une véritable Fédération nationale chargée de l'éducation et de la propagande. Le congrès de 1920 en fit un organisme permanent. Ses buts ont été « de promouvoir la cause de la coopération, de remplacer l'antagonisme par une aide mutuelle, de favoriser la diffusion des méthodes coopératives, d'unir tous les consommateurs des États-Unis pour les buts indiqués ci-dessus et pour une fédération internationale, et d'encourager l'acquisition de moyens de production ».

Depuis, toutes les véritables coopératives de consommation ont pu adhérer à la ligue directement ou par l'intermédiaire des anciennes ligues de district. Le nombre des adhésions augmenta d'abord très lentement, seules les coopératives urbaines s'y intéressant. Puis peu à peu les coopératives de paysans (rurales, et même des coopératives agricoles d'achat) lui apportèrent leur soutien. A partir de 1938, les rapports serrés qu'elle a entretenus avec le M. D. G. national ont précipité la cadence des adhésions. De 20 en 1921, leur nombre avait atteint 2.165 en 1940, réunissant 1.115.000 familles.

Les coopératives de pompes funèbres et celles de téléphone ont adhéré directement, tandis que les coopératives d'habitation, celles d'assurance, celles de « santé », celles de loisirs

aussi, en plus des coopératives de crédit et d'électricité, possèdent chacune leur fédération nationale propre et indépendante. Ces coopératives, en effet, se sont développées verticalement, par spécialités.

La ligue fait tous ses efforts pour compléter l'unité du mouvement. Les coopératives qui désirent rester en dehors du mouvement de consommation, c'est-à-dire toutes les coopératives agricoles de vente et la majorité des coopératives agricoles d'achat, sont membres du Conseil National des Coopératives Agricoles et de l'Institut Américain de Coopération.

Toutes les autres, les sociétés coopératives de consommateurs appliquant le principe de la porte ouverte, peuvent adhérer à la ligue.

Il faut ajouter à ce tableau la « National Co-operative Finance Association » qui a été créée en juin 1943 dans le but de servir de soutien financier au mouvement en faisant fonction de chambre de compensation. Les coopératives locales et les M. D. G. ont été invités à souscrire à ce nouvel organisme, qui pourrait permettre au mouvement de devenir financièrement indépendant. Mais il ne fonctionne pas, le capital nécessaire n'ayant pas encore été souscrit. Le mouvement américain n'est donc pas totalement unifié, mais il est en passe de le devenir.

Un nouveau pas en avant vient d'être fait en août 1946. La ligue est en effet reconnue depuis cette date comme l'organisme moral dominant tout le mouvement américain de consommation. L'organisme commercial « N. C. » y a lui-même adhéré. Il a été procédé également au partage des tâches entre la ligue et le M. D. G. national. Nous savons déjà que celui-ci s'est vu chargé de l'éducation et de la propagande de la publicité aussi.

La ligue reste chargée de deux tâches principales :

Les relations avec les organisations publiques (gouvernement, syndicats etc.), la recherche économique et statistique.

Voici d'ailleurs quelques précisions sur les buts visés et les moyens utilisés par les deux organisations nationales pour atteindre ces buts.

*La « National Co-operatives Inc. »* — En ce qui concerne la publicité, cet organisme s'efforce surtout actuellement de perfectionner les moyens de vente.

La publicité est d'ailleurs faite de manière scrupuleusement honnête; c'est ainsi par exemple que sur les cartouches de cigarettes « Co-op », on peut lire que fumer n'est pas sain pour l'organisme et que les cigarettes « Co-op » contiennent autant de produits toxiques que les autres; mais à ceux qui veulent fumer malgré cela il est recommandé de fumer une « Co-op », parce que moins chère et fabriquée par une coopérative.

La propagande est faite par divers moyens : journaux et revues, programmes de radio, films, livres et conférences.

Il faut pourtant remarquer que ce n'est pas le M. D. G. national qui jusqu'à présent a tenu le rôle principal en cette matière. Il ne possède pas en effet de journal édité par lui, alors qu'il existe 24 journaux coopératifs tirant à 1.640.000 exemplaires, en tout. La ligue elle-même ne possède qu'un petit bulletin de nouvelles hebdomadaires (Co-op News Service). Ce sont les M. D. G. régionaux qui ont donc joué un grand rôle en matière de propagande. Ainsi en 1946, le magasin de gros des États du Centre à Superior (Wisconsin) a fait chaque jour une émission radiophonique de quinze minutes, retransmise sur douze stations couvrant les États de Wisconsin, Minnesota et Michigan. Cette même année la « Potomac Co-operative Federation » de Washington vient même d'obtenir l'autorisation de mettre en service un poste particulier d'émissions radiophoniques, qui permettra aux Américains d'écouter des programmes qui ne seront pas financées par des organisations capitalistes.

Enfin, 15 films circulent actuellement; ils ont été entrepris par la ligue, qui en 1944 avait aussi édité des livres pour une somme de 30.000 dollars.

Le rôle de « National Co-operatives » sera de centraliser tous ces efforts de propagande, trop dispersés pour être efficaces. Ses larges moyens financiers devront lui permettre de réaliser ce programme.

En ce qui concerne son rôle éducatif, il consistera surtout dans la coordination des efforts entrepris de même par les

comités d'éducation des M. D. G. Des cours pour les éducateurs sont prévus. Le M. D. G. national sera aidé en cela par l'Institut Rochdale, qui vient d'être transféré de New-York à Chicago.

* * *

*La ligue.* — La ligue s'occupe maintenant de constituer un service de recherches statistiques, c'est-à-dire d'établir une documentation économique, d'étudier également la conjoncture pour être en mesure de conseiller les coopératives adhérentes. Le but est en effet d'une part de mieux faire connaître le mouvement, d'autre part de se tenir au courant des conditions économiques et financières.

Nous savons que ce service manquait, puisqu'il était nécessaire de s'adresser à des organismes gouvernementaux pour obtenir des renseignements concernant le mouvement coopératif.

La seconde tâche de la ligue est d'entretenir des relations avec les organismes publics, c'est-à-dire le gouvernement, les entreprises privées, les syndicats et aussi les autres formes de la coopération.

## Chapitre III

## ORGANISATION GÉNÉRALE DU MOUVEMENT

Le tableau des pages 136 et 137 a été publié par la ligue en 1946. Il résume l'organisation générale du mouvement coopératif américain.

Précisons maintenant sa position dans l'économie générale de l'Amérique.

### I. — *Rapports avec le gouvernement.*

Le principe qui caractérise ces relations est celui de la neutralité, c'est-à-dire que les coopératives de consommation sont totalement indépendantes du gouvernement fédéral et des gouvernements d'États. Cela ne veut pas dire pourtant que le mouvement n'a aucun rapport avec le gouvernement; ceux-ci au contraire sont très fréquents. Les pouvoirs publics apportent à la formation et au développement du mouvement coopératif un concours certain. Tout d'abord le gouvernement fédéral ainsi que celui de quelques États publient de nombreuses publications, des monographies, des manuels et des brochures fournissant des indications utiles sur la manière de fonder, d'administrer et de gérer une coopérative. Leurs caractères objectif et pratique ont certainement beaucoup contribué à favoriser au cours des dix dernières années le développement du mouvement coopératif.

De plus l'État américain favorise les coopératives en acceptant, parfois même en imposant l'enseignement des principes coopératifs. L'État les reconnaît aussi d'une autre façon en leur confiant un certain rôle législatif ou plutôt consultatif. Les coopératives disposent en effet de comités spéciaux colla-

borant avec les collèges d'agriculture à la présentation de recommandations aux organes législatifs des États et au Congrès. De plus, au moment de l'élaboration d'un projet de loi concernant l'agriculture, le Secrétaire d'État à l'agriculture convoque habituellement les dirigeants du mouvement coopératif pour entendre leur avis; les organisations coopératives sont en outre généralement représentées dans les commissions chargées de faire les recommandations ou de collaborer à la rédaction de ces projets de lois.

D'autre part, le président du M. D. G. de Kansas City est membre du comité consultatif national du pétrole; le mouvement coopératif est enfin représenté dans l'office de stabilisation économique. Tout récemment même le ministère des Affaires étrangères des U. S. A. a nommé une personnalité chargée de superviser le commerce coopératif international et de recevoir les membres des mouvements coopératifs étrangers en voyage d'études aux États-Unis.

En dehors de ces rapports officiels, nombre d'hommes d'État ont soutenu le mouvement de leurs écrits et dans leurs paroles. Parmi ceux-ci, les plus en vue sont le président Roosevelt et Henri E. Wallace.

A l'occasion de la conférence de Washington sur la reconstruction coopérative internationale, qui s'est tenue en 1944, le président Roosevelt avait envoyé une lettre au président de la Ligue des U. S. A. dans laquelle il écrivait notamment :

« C'est à bon droit que nous célébrons le centenaire des principes véritablement démocratiques de Rochdale. Les tisserands ont réussi à concilier la liberté avec l'organisation, le « self help » avec l'altruisme, la hardiesse avec la prudence. Toute solution efficace au problème que pose pour l'après-guerre l'aide aux victimes des agressions dans leur lutte contre la détresse et la collaboration au travail de reconstruction ne peut se baser que sur les mêmes principes. Le mouvement coopératif, qui n'appartient pas à une seule nation, mais qui a ses racines dans les traditions de tous les peuples démocratiques, est donc l'un des organes aptes à remplir cette tâche. Je compte sur le succès de votre conférence et sur la contribution que les organisations coopératives du monde apporteront aux années de paix qui s'ouvrent devant nous. »

A une autre occasion, le même président Roosevelt s'exprimait ainsi, après avoir dénoncé les méfaits de l'organisation capitaliste :

« Le peuple des États-Unis ne restaurera pas cet ancien état de choses. Le gouvernement n'entend pas nuire au commerce honnête, mais dans le monde moderne, le développement de la méthode opportuniste ne doit pas consister à voler Pierre pour payer Paul. Ce qui nous intéresse, c'est quelque chose de plus que l'addition et la soustraction : c'est la multiplication des richesses par l'action coopérative, richesses dont chacun pourra avoir sa part. »

Henri E. Wallace est un autre grand ami de la coopération; dans son livre : *Coopération, l'idée dominante de demain*, il écrit notamment :

« Une société à économie coopérative sera la pensée dominante du XX^e^ siècle, tout comme la société à démocratie politique fut celle du XVIII^e^ siècle. »

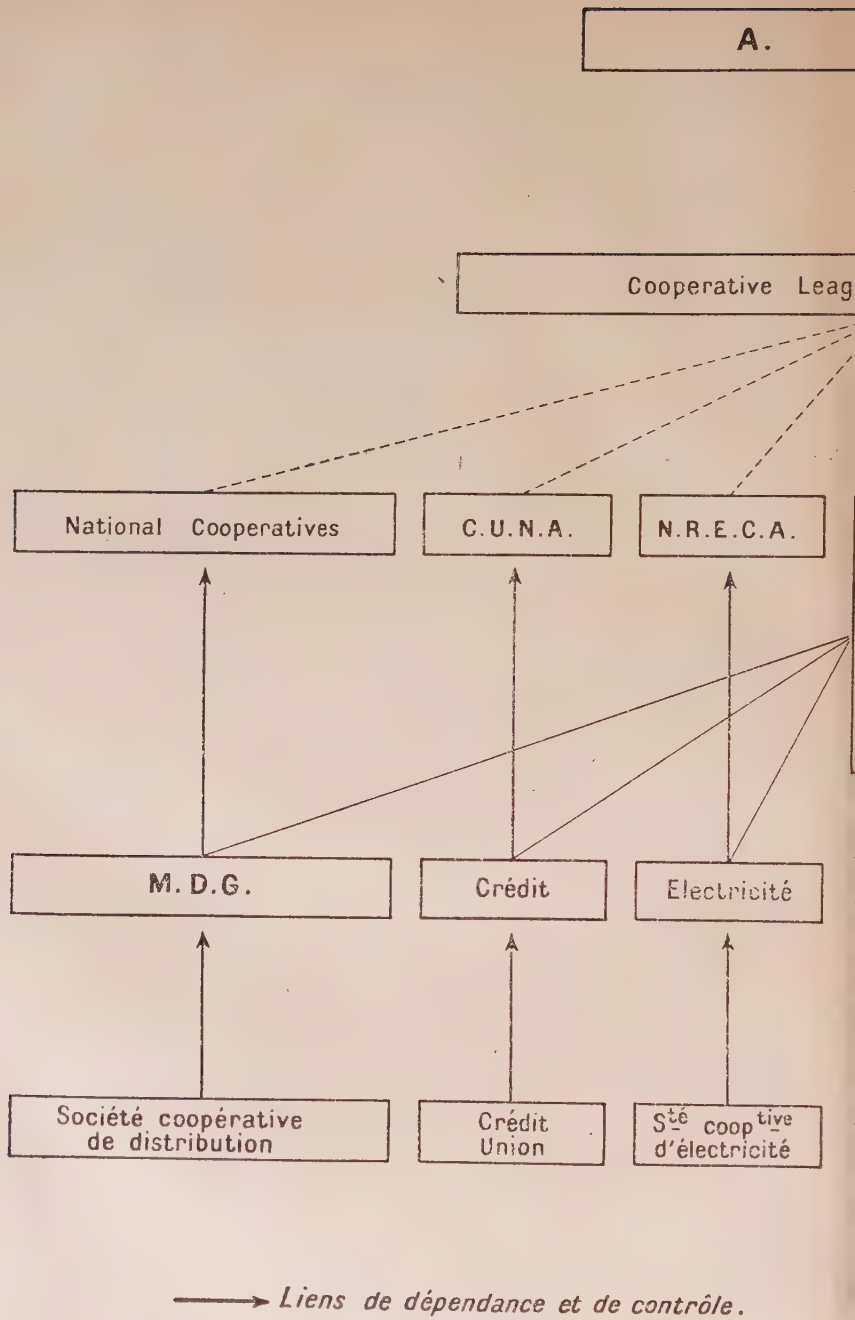
Ainsi le mouvement coopératif américain de consommation entretient des rapports amicaux avec le gouvernement. Mais il doit se soumettre à ses lois.

Et tout d'abord il doit se soumettre à la loi fédérale sur l'impôt sur le revenu, seule loi fédérale se rapportant aux coopératives de consommation. De même il doit se soumettre aux lois d'État.

*La loi fiscale* (1). — C'est peut-être au point de vue fiscal qu'il importe le plus de bien faire la distinction entre coopératives agricoles, et coopératives de consommation. Les coopératives agricoles en effet, ont demandé et obtenu des exemptions d'impôts; elles ne paient pas l'impôt fédéral ni les impôts d'État sur le revenu, ni ceux sur le capital-actions; elles ne paient pas non plus d'impôts sur les réserves et les ristournes; elles sont enfin dispensées du droit de timbre. Les coopératives de consommation ne bénéficient pas des mêmes privilèges.

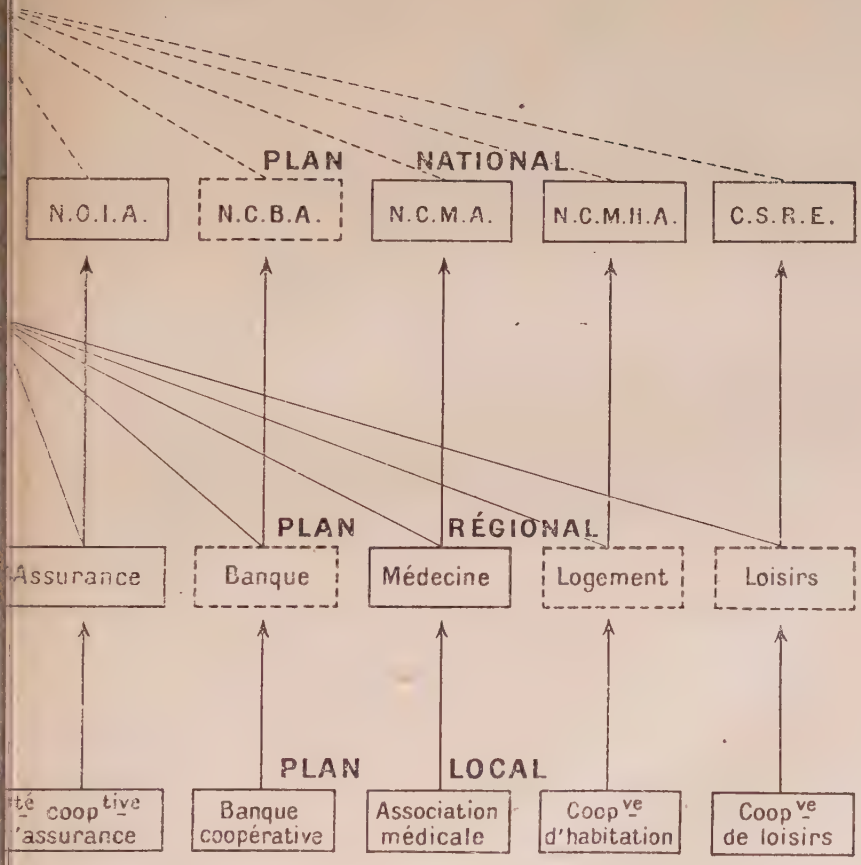
Selon la loi fédérale actuelle, en effet, ces coopératives

(1) First Report from the Committee on small Business. House of Representatives, 1946. The Competition of Co-operatives with other forms of business enterprise.


A.
Cooperative Leag
National Cooperatives
C.U.N.A.
N.R.E.C.A.
M. D. G.
Crédit
Electricité
Société coopérative de distribution
Crédit Union
Sté coop tive d'électricité
Liens de dépendance et de contrôle.
Relations contractuelles seulement.

I.

the U.S.A.




*Existant*

*En cours d'organisation.*

paient tous les impôts, sur les réserves, sur les intérêts distribués, sur la propriété, etc., sauf un seul : l'impôt sur le revenu, sur les ristournes distribuées aux membres. L'État considère, en effet, que les coopératives de consommation ne font pas de profits, puisqu'elles ristournent leur trop perçu à leurs membres. Quand elles ne peuvent ristourner, ce qui est le cas le plus souvent en ce qui concerne les ventes faites aux non-membres, elles paient les impôts comme tout autre entreprise. Les membres eux-mêmes, d'ailleurs, acquittent les impôts sur les ristournes qu'ils perçoivent. Il ne tient qu'aux entreprises privées d'appliquer le principe de la ristourne si elles veulent bénéficier de cette prétendue exemption fiscale. L'économie privée n'a pas été sans réagir devant cette situation. Ses défenseurs professionnels se sont groupés pour fonder l'Union Nationale pour l'égalité fiscale, issue de l'ancienne Ligue pour la protection des entreprises privées. Ils mènent une violente campagne contre les coopératives et en particulier, il est vrai, contre les coopératives agricoles. En fait, cette Union craint surtout qu'une forte extension de l'idée coopérative conduise au socialisme et elle pense que le « privilège » fiscal ne peut que financer leur développement.

Les coopératives répondent à ces attaques en menaçant, au cas où l'on imposerait leurs ristournes, de fixer, comme les coopératives suédoises le font, des prix plus bas au lieu de continuer à distribuer des ristournes.

Le Congrès des U. S. A., saisi de cette question, chargea le Comité des petits commerçants de la Chambre des Représentants de procéder à une enquête sur la taxation des sociétés coopératives et de ses effets sur le petit commerce. Ce Comité convoqua donc de nombreux représentants des deux clans, et un rapport bien documenté fut présenté en avril 1946; celui-ci reconnaît le rôle bienfaisant des coopératives dans l'économie américaine « parce qu'elles luttent contre les monopoles » et prend parti en faveur de la thèse soutenue par les coopératives.

Le résultat de ces attaques a été aussi de faire procéder à des enquêtes semblables par divers États, en particulier par ceux du Missouri, du Midland et de Pensylvanie. Dans l'immense majorité des cas les coopératives ont eu gain de cause.

*Les lois d'État.* — A l'heure actuelle presque tous les États possèdent une loi régissant les coopératives de consommation mais elles ne sont pas toutes d'égale valeur; elles vont toutefois s'améliorant progressivement. Malheureusement il n'existe pas de compilation à jour des différentes lois d'État. Celles de l'État de New-York et du district de Colombie sont considérées comme les meilleures. Elles protègent les coopératives contre l'utilisation abusive du nom de coopérative par une organisation qui applique les principes définis dans la loi et qui sont ceux de Rochdale. Ainsi les lois du district de Colombie stipulent que toute violation est punie d'une amende variant de 25 à 200 dollars, plus 200 dollars par mois si la société continue à violer la loi, ou d'un emprisonnement pouvant varier de trente jours à un an.

### II. — *Rapports avec les entreprises privées.*

En fait, les coopératives commercent avec les entreprises privées, ne pouvant tout se procurer auprès des M. D. G. et en général elles n'éprouvent guère de difficultés à obtenir ce dont elles ont besoin. L'idéologie bien peu révolutionnaire du mouvement ne les inquiète pas. Elles les considèrent seulement comme des entreprises commerciales rivales et encore peu dangereuses.

Le monde des affaires leur reproche surtout, comme nous venons de le voir, de ne pas acquitter tous les impôts. Ses attaques ont fait plus de bien que de mal au mouvement car elles ont contribué à le faire connaître du grand public. Les journaux commerciaux et financiers s'intéressent de plus aux coopératives, notant et commentant leurs progrès actuels.

### III. — *Rapports avec les syndicats.*

Nous savons que les premières coopératives américaines ont été créées par des syndicats. A deux reprises particulièrement, en 1866 et 1911 le mouvement syndical a essayé de lancer un mouvement coopératif. Nous savons également que ces tentatives n'aboutirent pas. Ces échecs s'expliquent très simple-

ment; de telles coopératives n'avaient pour but que d'attirer des ouvriers en plus grand nombre vers les syndicats; elles servaient aussi à soutenir des mouvements de grèves, mais elles n'appliquaient guère les principes rochdaliens, étaient enfin dénuées de tout idéal. Depuis, les syndicats se sont contentés d'encourager le mouvement coopératif par de belles paroles. Dès 1916, par exemple, l' « American Federation of Labour » (A. F. L.) s'était déclarée très favorable à la coopération de consommation; elle avait même prévu une procédure pour aider les membres des syndicats à fonder des coopératives, mais sans grand succès.

De 1920 à 1930, les syndicats se sont cantonnés dans un rôle négatif, en revendiquant simplement. Leur action était à sens unique; elle avait pour seul objectif d'obtenir de hauts salaires. La crise de 1929 leur fit comprendre l'inutilité de leurs efforts, lorsqu'ils n'étaient pas suivis de mesures susceptibles de défendre le pouvoir d'achat des salaires obtenus par leurs revendications.

C'est ainsi qu'au congrès tenu par l'A. F. L. en 1936, un rapport fut approuvé, donnant des précisions sur le mouvement coopératif américain et invitant les travailleurs à s'inscrire dans les coopératives « pour diminuer les profits des intermédiaires ». De son côté, la Ligue Coopérative, au cours de son congrès tenu la même année, envisageait les moyens d'arriver à une collaboration effective entre les deux mouvements. Et depuis cette époque ces deux organisations ont conservé des relations très amicales et maintenu un étroit contact.

L'entrée des U. S. A. dans la guerre a encore resserré ses liens. Le rapport du conseil exécutif de l'A. F. L., présenté au congrès de 1942 contient un assez long développement où est soulignée l'importance des réalisations et des possibilités du mouvement coopératif. Les coopératives de consommation y sont considérées comme susceptibles d'offrir un intérêt particulier pour les membres des syndicats ouvriers.

« Le mouvement coopératif de consommation, dit le rapport, présente trois aspects qui sont importants pour les travailleurs organisés :

« 1° Les coopératives américaines apportent une attention

particulière à la qualité des produits distribués à des prix raisonnables. Les magasins de gros, grâce à leurs laboratoires, soumettent constamment au contrôle les marchandises qu'ils fournissent aux magasins de détail. La marque coopérative est la garantie que la marchandise a été contrôlée et classée d'après les définitions préparées par le gouvernement ou d'autres définitions minutieusement établies. Dans les magasins coopératifs, les prix sont plus stables que dans les autres magasins. Les trop-perçus sont ristournés aux membres; ainsi les travailleurs syndiqués sont protégés en ce qui concerne les prix et la qualité des marchandises qu'ils achètent avec leurs salaires établis aux tarifs syndicaux.

« 2° Le mouvement coopératif représente une démocratie coopérative et l'accession du peuple à la propriété collective. Au fur et à mesure que les sociétés coopératives de consommation se développent, des magasins de gros s'organisent grâce auxquels les coopératives de détail jouissent des avantages de l'achat en gros. Les magasins de gros, à leur tour, abordent la production des marchandises qu'ils répartissent, réalisant ainsi de nouvelles économies. Le maximum d'économies est réalisé lorsqu'une marchandise est produite et distribuée entièrement par les magasins de gros et les sociétés coopératives de consommation...

« 3° L'expérience montre que les agriculteurs et les travailleurs organisés peuvent efficacement collaborer à l'établissement de cette forme de coopération économique, et qu'une telle activité peut accroître la force des deux groupes. »

Le Congrès, dans un vœu qu'il a adopté à l'unanimité, a constaté que « à travers le monde, le développement des grandes coopératives de consommation s'est effectué d'entente et en active collaboration avec les travailleurs organisés, entraînant ultérieurement la participation des autres éléments de la communauté ».

Ce vœu recommande « que le président de la Fédération américaine du Travail désigne un comité de trois membres qui sera chargé de se mettre en rapport avec la Ligue Coopérative des États-Unis en vue de conduire à une meilleure compréhension des intérêts mutuels, à une union plus étroite et à des relations de collaboration réciproque dans le dévelop-

pement des coopératives de consommation et des coopératives urbaines de crédit ».

Ces efforts ont été couronnés de succès. Le *Monthly Labor Review* notait, en effet, dans un récent numéro que dans près de cinquante villes, les syndiqués se fournissent aux coopératives. De son côté, le second syndicat ouvrier américain est également favorable aux coopératives. Il s'agit du C. I. O. (Congress of Industrial Organizations) qui date de 1930. Il comprend divers groupes spécialisés chacun dans une branche d'industrie et englobant tous les travailleurs de cette branche. Ce syndicat a pris l'initiative de fonder des coopératives; remarquons qu'il s'agit de coopératives ouvertes et non de coopératives professionnelles, mais en fait la majorité des adhérents sont des ouvriers.

Les premiers syndicats adhérents au C. I. O. qui ont fondé des coopératives sont les « Travailleurs du Caoutchouc », le « Syndicat des Transports » et celui des « Travailleurs de l'Automobile ».

En 1945 et 1946, de nombreuses conférences ont été faites par des dirigeants coopératifs au cours de réunions syndicales. Le nombre des syndicats, qui créent des comités pour étudier la formation de coopératives, augmente chaque jour; ainsi en 1946, soixante et onze comités coopératifs se sont constitués au sein des syndicats adhérents au C. I. O.

En compensation, de nombreux accords ont été signés en 1941 entre les sociétés coopératives et les syndicats dans le but d'apporter des améliorations aux conditions de travail des employés de ces sociétés; la question des pensions aux vieux travailleurs a été particulièrement étudiée, le système d'assurances sociales des Américains étant très insuffisant.

### IV. — *Rapports entre les divers types de coopératives.*

Jusqu'à ces dernières années, les divers types de coopératives américaines ou bien s'ignoraient ou bien s'opposaient. L'opposition existe surtout entre coopératives agricoles de vente et coopératives de consommation.

Certaines coopératives agricoles de vente possèdent, en effet, pour leurs propres membres une coopérative de consom-

mation fermée et qui se désintéresse totalement du mouvement de consommation. Les dirigeants du « American Farm Bureau Federation » lui sont même hostiles; seuls les intérêts des paysans les préoccupent. Les « Farm Bureau » régionaux suivent en général aussi cette ligne de conduite; seuls ceux de Pensylvanie, d'Ohio et d'Indiana manifestent un intérêt croissant pour l'action en tant que consommateurs. Ils aident les « urban co-ops » qui se forment dans leurs États; leur presse consacre des articles aux coopératives de consommation et dans leur programme d'éducation, ils font une place à la coopération de consommation.

Ce sont malheureusement encore des exceptions. La tendance jusqu'à présent a été, plutôt pour les paysans groupés en coopératives de vente, d'installer des magasins de distribution de marchandises pour vendre eux-mêmes leurs produits directement aux consommateurs jusque dans les villes; ils suppriment ainsi les intermédiaires mais en gardent le profit intégral.

Ainsi, en 1945, la « Grange League Federation » (G. L. F.) de Ithaca dans l'État de New-York possédait 10 « super market » dans 7 villes de l'État, où elle vend des fruits, des légumes, des produits laitiers et de l'épicerie. Elle fabrique elle-même la grosse majorité des produits et achète le reste à des coopératives de production, de Californie. Cette grosse société projette maintenant d'acheter des restaurants. Le but est de confisquer le plus d'argent possible au bénéfice des producteurs agricoles « exploités ». Les consommateurs des villes n'ont aucun regard sur la société.

On ne peut donc pas dire que les divers types de coopératives collaborent très activement. Pourtant de gros progrès ont déjà été accomplis et ceci sous l'influence de la Ligue et du M. D. G. national.

En effet la Ligue, depuis 1930, et « National Cooperatives Inc. », depuis la fondation, ont accepté comme membres des M. D. G. de coopératives agricoles d'achat, dans la mesure où ils appliquaient les principes de Rochdale et se reconnaissaient solidaires du mouvement de consommation. De ce fait, ces deux types de coopératives entretiennent des rapports de plus en plus étroits.

D'autre part, les deux types de coopératives agricoles entretiennent également des rapports serrés. La plupart même sont mixtes. Des études, faites par l'économiste Dr J. G. Knapp du service de la recherche coopérative de l'administration du crédit agricole en 1944, il ressort que :

53 % des coopératives de vente font aussi fonction de coopératives d'achats et de même, 23 % des coopératives d'achats font fonction de coopératives de vente.

Ainsi sur les 10.450 coopératives agricoles des deux types, 79 % font fonction de coopératives de vente et 67 % de coopératives d'achats.

Il semble même qu'il y ait eu, entre les coopératives de vente et les coopératives de consommation, effort réciproque de compréhension.

Les coopératives de consommation reconnaissent les avantages certains des coopératives agricoles de vente. Elles savent qu'en préconisant de meilleures méthodes de culture, elles contribuent à améliorer la qualité des produits agricoles; elles luttent aussi contre la spéculation sur ces produits en les livrant régulièrement sur le marché; elles suppriment enfin des intermédiaires et peuvent ainsi vendre à des prix plus bas.

De leur côté, les coopératives agricoles de vente, en particulier celles de Pensylvanie et du Midland, vendent leurs produits aux M. D. G. des coopératives de consommation. Ces fermiers ont compris que la spécialisation de plus en plus poussée de l'agriculture aux États-Unis les rendait solidaires des autres groupes de consommateurs. Il leur faut se procurer un nombre croissant de produits indispensables et à ce point de vue, ils s'aperçoivent chaque jour de l'importance de l'aide que peuvent lui apporter les coopératives de consommation.

Les dirigeants des mouvements coopératifs américains ont d'ailleurs très bien vu toute l'importance de cette question des relations entre divers types de coopératives, et ils recherchent activement les moyens d'arriver à une unité d'action.

C'est ainsi que d'une conférence intime entre dirigeants d'organisations coopératives agricoles et d'organisations coopératives de consommation, qui a eu lieu à Atlanta, Géorgie,

le 12 janvier 1942, est sortie une déclaration de politique coopérative pleine de promesses pour une ère d'entente et d'action intercoopératives. Voici le texte de cette déclaration (1) :

« Après une discussion générale à laquelle ont pris part des représentants des divers intérêts et organisations, la Conférence a abouti aux conclusions suivantes :

« 1° Le groupe croit que les classes populaires ont le droit, la capacité, le devoir et le besoin de régler leur vie sur une base volontaire;

« 2° Que, partant, il est nécessaire de faire de plus en plus usage du mécanisme coopératif d'action;

« 3° Que les institutions coopératives doivent être à la disposition de tous ceux — aussi bien producteurs que consommateurs — qui désirent utiliser leurs services;

« 4° Qu'il n'y a, entre coopératives de producteurs et coopératives de consommateurs, d'autre différence que l'intérêt particulier de leurs membres respectifs;

« 5° Qu'il doit, par conséquent, être reconnu que les coopératives de producteurs et celles de consommateurs ont beaucoup d'intérêts en commun et que la coopération est un moyen efficace au service des uns comme des autres. »

De même, le XIVe Congrès de la Ligue Coopérative des États-Unis d'Amérique, qui s'est tenu en octobre 1944, a adopté une résolution visant à une coordination plus étroite des activités nationales des sociétés coopératives de consommation.

En conséquence de cette décision un comité de neuf membres a été formé, composé de trois directeurs de chacune des organisations suivantes : le « National Co-operatives Inc. », fédération des magasins de gros régionaux; le « Co-operative League », organisation morale nationale; et la « Co-operative Finance Association of America », institution de crédit.

Ce comité de neuf ans s'est réuni à plusieurs reprises au cours de l'année écoulée et a élaboré des projets qui ont été soumis à une réunion conjointe des directeurs des trois associations intéressées, à Chicago, en février dernier. Après une

(1) Paru dans les *Informations coopératives* publiées par le B. I. T.

discussion de deux jours, le rapport final a été confié à un comité de rédaction et adopté à la séance finale de la conférence.

La résolution pour la coordination des trois organisations est conçue dans les termes suivants :

« 1. Cette conférence déclare qu'en se proposant de faire vivre une organisation nationale, les organisations régionales ne font qu'appliquer, en les élargissant, les méthodes coopératives rochdaliennes pour satisfaire les besoins des ménages et des professions en biens et services. Le mouvement coopératif de consommation soutient et encourage l'organisation coopérative des producteurs agricoles et s'efforcera de cultiver avec elle des relations de collaboration cordiales.

« 2. Cette conférence déclare que l'organisation nationale devrait avoir un seul et même conseil d'administration, un personnel et une direction uniques.

« 3. Elle recommande que la « National Co-operatives » soit l'organe chargé de réaliser, par le moyen d'organismes auxiliaires ou de départements spéciaux, les objets visés. Parmi ces objets figurent l'éducation et la propagande, les activités économiques et le crédit.

« 4. Elle recommande que l'éducation soit considérée comme une fonction essentielle et que les mesures nécessaires soient prises pour en assurer les frais.

« 5. Elle recommande que le conseil d'administration de la « National Co-operatives » soit invité à nommer immédiatement un comité chargé d'élaborer un plan pour la réalisation du programme ci-dessus et que ce comité soit prié d'accomplir sa tâche et de fournir un rapport dès que possible. »

Enfin, sur le plan local aussi, des réalisations ont été accomplies :

Partant de l'idée que, d'une part toutes les coopératives ont un grand nombre de problèmes communs, et que d'autre part il arrive souvent qu'un agriculteur soit membre de plusieurs coopératives de types divers, vingt-quatre comtés du Minnesota ont créé des « Conseils coopératifs de comté »; quelques-uns ont déjà obtenu des résultats remarquables.

Le conseil coopératif de comté se compose de représentants des comités de direction de toutes les coopératives du comté,

c'est-à-dire des laiteries coopératives, des coopératives de blé, des coopératives de bétail, des coopératives d'essence, des coopératives de consommation, des coopératives de crédit, des coopératives d'assurances mutuelles, etc.

L'activité d'un conseil de comté comprend l'établissement d'un programme d'écoulement pour le comté et aussi l'achat de biens et de services pour la production comme pour la consommation. Lorsqu'un certain degré d'entente a été atteint le conseil peut étudier le territoire desservi par une coopérative pour se rendre compte dans quelle mesure celui-ci est bien desservi. Il lui est possible aussi d'étudier le problème de la concurrence entre sociétés coopératives et de prendre des mesures pour éviter les doubles emplois.

Ces conseils coopératifs de comté constituent également un moyen d'échanger des idées ou des informations, qui aide chaque organisation à bien conduire ses affaires. Ils sont donc un instrument très utile, puisqu'ils peuvent permettre aux diverses coopératives d'améliorer leur fonctionnement en travaillant ensemble.

* * *

En conclusion, constatons donc que le mouvement coopératif américain semble en bonne voie d'unification. L'influence de ses dirigeants y est pour beaucoup : il y a en effet moins de soldats dans ce mouvement que dans les mouvements européens, mais il y a beaucoup de généraux et ils sont très actifs.

## CONCLUSION

Les coopératives de consommation en Amérique sont de diverses sortes, mais on peut les classer en deux catégories :

D'une part, les coopératives de distribution comprenant toutes les coopératives de consommation du type européen, qu'elles vendent des produits alimentaires ou pétroliers ou encore des deux, qu'elles soient rurales ou urbaines. Ces coopératives appliquent les principes de Rochdale. Ce sont les plus nombreuses.

D'autre part, les coopératives dites « de service », c'est-à-dire les coopératives d'habitation, d'étudiants, de pompes funèbres, les coopératives médicales, etc., toutes coopératives répondant à un besoin social. Celles-ci appliquent beaucoup moins fidèlement les fameux principes; elles essaient plutôt de mettre leur service à la portée de chacun, en pratiquant des prix aussi bas que possible. Elles sont nettement moins nombreuses; il est vrai qu'elles heurtent des intérêts puissants.

Jusqu'à présent ce sont les habitants des campagnes qui ont obtenu les résultats les plus conséquents : ce sont eux qui ont créé les premières coopératives rochdaliennes, ce sont eux aussi qui ont fait les premiers pas dans le domaine de la production.

Mais le mouvement urbain fait chaque année de nouveaux progrès. Des plans d'agrandissement sont élaborés par quelques sociétés de développement. Le plus connu est celui établi par une société de Chicago qui groupe 2.000 membres. L'ouverture de plusieurs « super-marchés », c'est-à-dire de grands magasins, est prévue pour 1947. Le premier d'entre eux a ouvert ses portes le 17 novembre dernier.

Le 14 novembre, c'était la plus grande société de New-

York, la « Consumers Co-operative Services » qui ouvrait également un grand magasin.

Comme l'écrit un coopérateur américain, « l'homme avec le dollar à dépenser » a déjà prouvé dans les campagnes qu'il aurait le dernier mot; il est sur la bonne voie dans les villes.

Tout en prospérant, le mouvement s'est organisé : de nouveaux M. D. G. naissent et s'affilient au M. D. G. central. Celui-ci coordonnera désormais l'éducation et la propagande entreprises par le mouvement entier. Les M. D. G. existants ne cessent de se développer.

Ainsi, l'Assemblée générale de 1946 du C. C. A. de Kansas City a approuvé un plan de cinq ans prévoyant un chiffre d'affaires de 104.000.000 de dollars pour l'année 1951, le doublement du nombre des membres et un capital additionnel de 30.000.000 de dollars. Il suffit pour obtenir ces résultats que chaque membre fasse pour 208 dollars d'achat chaque année et souscrive pour 60 dollars de nouvelles actions.

De son côté, la Ligue, organe moral, est chargée des rapports avec les autres organismes publics et aussi de constituer un service de statistiques qui permettra de mieux faire connaître le mouvement et aussi de conseiller les coopératives locales.

Enfin un organisme financier va bientôt entrer en fonctions. Les bases du mouvement américain sont donc posées et l'on peut dire qu'il a franchi la période des tâtonnements. Il lui reste à continuer à se développer dans les cités industrielles.

* * *

Ce qui prouve peut-être mieux que toute chose l'importance qu'il a prise récemment, c'est le rôle qu'il joue déjà sur le plan international.

Jusqu'en 1937, quoique ayant adhéré à l'Alliance Coopérative Internationale, le mouvement américain n'avait joué aucun rôle sur le plan international. Remarquons que ce n'est que depuis cette date que les coopératives américaines se sont lancées dans le domaine de la production.

C'est donc en 1937 que, au Congrès de Paris, Mr. Howard Cowden, le président de l'Association des Coopératives de

consommation de Kansas City et vice-président de la Ligue, proposait un projet de société coopérative internationale de pétrole. Le fait qu'il n'existait pas une seule raffinerie coopérative dans le monde le fit juger quelque peu prématuré. Mais, depuis, les coopératives de pétrole ont fait des progrès considérables et en septembre 1945, à la conférence de l'Alliance Coopérative Internationale réunie à Londres, le projet de Mr. Cowden était accepté en principe et sur la demande de M. Maire (Suisse), un comité était nommé pour poursuivre l'étude des plans proposés par Mr. Cowden.

Le plan A, plan minimum, envisageait la création de trois départements :

*a)* Courtage : achat de produits pétroliers, de matériel pour manipuler le pétrole, de pneus, de batteries, de liquides non congelables.

*b)* Exploration du pétrole brut : étude par un personnel des recherches visant à s'assurer l'accès au pétrole brut.

*c)* Organisation : aide aux coopératives des pays affiliés, pour leur permettre d'étendre leurs opérations.

Le plan B représentait un programme maximum de début; les départements ci-dessus seraient complétés par un département de transports par bateaux–citernes et par un département de raffinage. L'adhésion à la Société Coopérative Internationale sera réservée à des organisations coopératives.

Le comité, chargé d'étudier ces plans, a présenté un rapport à l'Assemblée Générale de l'Agence Coopérative Internationale le 5 octobre 1946 à Zurich et après avoir discuté ce rapport, l'Assemblée générale a invité toutes les centrales coopératives à constituer une association coopérative pétrolière internationale au capital de 15.000.000 de dollars, ayant pour objet d'approvisionner ses membres en produits pétroliers, de rechercher les matières premières et d'acquérir les moyens de traiter les produits et de les transporter. La nouvelle organisation commencera ses opérations aussitôt que 10 centrales coopératives nationales auront souscrit un capital de 500.000 dollars. 22 organisations ont déjà indiqué leur désir de prendre part à cette Société; ce sont les coopératives des États-Unis, Suède, Écosse, France, Belgique, Chine, Cuba, Hollande, Hongrie, Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-

Zélande, Argentine, Japon, Finlande, Grèce, Italie, Palestine, Philippines, Porto-Rico, Siam.

Le Comité provisoire de Direction a été nommé; il est présidé par M. Albin Johanson (Suède) et Mr. Cowden en est le secrétaire.

Cette coopérative, selon son initiateur, marquera une étape importante vers l'abaissement des prix des produits pour les consommateurs.

Telle est la première réalisation internationale instaurée sous l'influence d'un Coopérateur américain et grâce au récent développement de coopératives américaines (1).

Élargissant son projet, Mr. H. Cowden a préparé également un rapport sur l'utilisation du principe de la ristourne pour la création d'un nouveau système d'échange international (2). Il prend un exemple : « Si les achats actuels en pétrole du C. W. S. (magasin de gros anglais) étaient faits aux coopératives des U. S. A., la ristourne provenant de ces achats leur donnerait un crédit en dollars avec lequel ils pourraient acheter des jus de fruits et d'autres produits rares et difficiles à se procurer en Angleterre en ce moment. Ce seraient des biens payés par les ristournes, des biens pratiquement gratuits pour le C. W. S. parce qu'il serait impossible d'obtenir de tels avantages si les achats étaient faits à une compagnie capitaliste. »

Et il poursuit son idée ainsi : « Les plus grands importateurs, c'est-à-dire pendant un certain temps les pays européens, recevraient les plus importantes ristournes et ce fait tendrait à équilibrer les balances des comptes déficitaires des pays européens »... à une condition toutefois, c'est que les barrières douanières n'entravent plus le libre échange des produits.

Ces premières interventions des délégués américains à l'Alliance Coopérative Internationale témoignent de la vitalité du mouvement et de son désir de collaborer avec les mouvements étrangers pour satisfaire aux besoins de coopérateurs du monde entier.

(1) La Société Internationale fonctionne maintenant; elle est entrée dans le domaine des opérations pratiques depuis le mois de novembre 1947.

(2) The patronage saving in international trade.

* * *

Mais pour que son influence soit plus efficace encore, il reste au mouvement américain à surmonter sur le plan intérieur bien des obstacles, obstacles qui expliquent aussi pourquoi il est en retard sur les grands mouvements européens.

Il aura d'abord des obstacles immédiats à franchir; il est fort possible en effet que les États-Unis subissent une crise dans un avenir prochain. Les chefs du mouvement coopératif l'ont prévue; ils savent que les coopératives ont encore trop de relations commerciales et qu'elles dépendent encore trop des entreprises capitalistes pour y échapper. Aussi ont-ils conseillé aux sociétés coopératives d'emprunter le moins possible et de vendre au comptant.

Mais ce n'est pas une crise qui peut arrêter définitivement le développement d'un mouvement coopératif, celle de 1929 l'a bien prouvé; c'est plutôt le contraire en effet qui se produit.

Mais il est des obstacles plus graves au développement du mouvement américain.

Parmi eux, certains sont communs à tous les mouvements coopératifs; ce sont : la difficulté qu'il y a de concilier la démocratie avec l'efficacité et l'apathie des coopérateurs.

Pour remédier au premier de ces inconvénients, les Américains ont construit des plans. Le but est de réussir de façon pratique et le plus vite possible; c'est pourquoi ils « améliorent » parfois les principes classiques.

Il est certain que la machine démocratique entraîne assez souvent une certaine lenteur d'exécution. Pour remédier donc à ce défaut ou plutôt pour concilier démocratie et efficacité pratique, Mr. Ellis Cowling, par exemple, l'auteur du livre déjà cité *Co-operatives in America* a préparé un plan d'extension pour la coopérative dont il est administrateur, « Consumers Co-operatives Services » de New-York. Celle-ci possède actuellement surtout des restaurants; le plan prévoit l'ouverture de trente magasins du type « super-marché ». Mais surtout, ce plan centralise le contrôle de ces divers magasins; le conseil d'administration de la coopérative aura le contrôle

sur tous les magasins; chacun de ceux-ci pourtant possèdera son « conseil de magasin » élu par les membres locaux; des réunions périodiques auront lieu, auxquelles assisteront un membre du conseil d'administration, qui aura pour rôle de transmettre au conseil les recommandations des membres du conseil de magasin.

Remarquons que ces plans ne sont guère originaux, puisqu'ils ne font que reprendre ce qui existe déjà en Europe depuis longtemps; nos coopératives dites de développement fonctionnent, en appliquant des principes identiques.

Contre le deuxième mal, l'apathie des coopérateurs, il n'y a qu'un seul remède, l'éducation. Celle-ci est entreprise par les dirigeants du mouvement, mais de façon peut-être trop technique, trop pratique.

Il ne suffit pas d'ailleurs d'éduquer les coopérateurs; il faut aussi convaincre l'opinion publique.

Et pour la convaincre, le meilleur moyen, en tout cas la condition nécessaire, est d'abord de réussir de façon pratique. Les Américains ont l'habitude de le dire : « Nothing succeeds like success », rien ne réussit comme le succès.

Mais ce succès est rendu plus difficile du fait de l'existence aux U. S. A. de trusts puissants. Les rois américains sont, en effet, bien connus, roi du caoutchouc, roi de l'acier, roi du coton, etc. Ils dominent le marché, jouissant de quasi-monopoles de fait. Pour lutter contre ces adversaires de taille, la coopération, mouvement social, est obligée de combattre sur le terrain des affaires, et son caractère démocratique, qui fait sa supériorité morale, est pour elle une cause de faiblesse.

Là où règne la concurrence la coopération triomphe. L'on a pendant longtemps pensé qu'elle ne pourrait rien, par contre, en face des ententes de producteurs. Mais les coopératives suédoises ont prouvé le contraire à diverses reprises. Il suffit aux coopératives de posséder des moyens de production propres. Les coopératives américaines en ont. Ce qui fait leur force, c'est qu'elles possèdent une arme très efficace : l'éducation. Lorsque les consommateurs ont compris leur véritable intérêt, il est en effet impossible de les battre. A ce sujet, Howard Cowden a dit :

« Il est tout simplement impossible de détruire une orga-

nisation coopérative..., elle se relèvera toujours, parce qu'elle est formée de personnes qui ont eu sous les yeux la leçon de la compréhension mutuelle et de la pratique constante, journalière des affaires..., aucune autre organisation économique ne pourra le faire aussi facilement. »

Encore faut-il que les consommateurs veuillent bien reconnaître quel est leur intérêt réel: Or, la majorité des consommateurs en Amérique appartiennent à la classe moyenne et cette classe moyenne ne semble guère éprouver le désir de se révolter contre la domination des ententes de producteurs. Elle est constituée de petits capitalistes qui espèrent un jour devenir de gros capitalistes. Elle est fière d'habiter le pays le plus riche du monde, heureuse de jouir du standard de vie le plus élevé au monde. De plus, selon Mr. Warbasse, elle a la peur des responsabilités, des risques, de tout changement.

La population ouvrière, elle-même, n'a aucune envie de se révolter; il n'y a pas de conscience de classe aux États-Unis; il n'y a pas non plus de parti socialiste puissant.

Or, il est certain, comme le note M. le professeur Lasserre dans son livre *Des obstacles au développement du mouvement coopératif*, qu' « une population pénétrée de propagande socialiste, avec la haine du capitalisme, le désir de nouveauté, le sens de la solidarité de classe qui en résultent, est très bien préparée à la coopération ».

On ne trouve rien de tout cela en Amérique. Même le récent parti progressiste de Mr. Wallace, aile gauche du parti démocrate, est un parti capitaliste. Tous les Américains croient en la possibilité d'améliorer le régime capitaliste. Le mouvement syndicaliste vise seulement à en limiter les abus.

Et le mouvement coopératif lui-même est loin d'être révolutionnaire. Un de ses dirigeants déclarait récemment que le coopératisme était le seul moyen pour le capitalisme de subsister.

Son idéal est de l'améliorer en luttant contre la recherche du profit à tout prix, contre les « profit makers », les faiseurs de profits.

Le but est particulièrement difficile à atteindre aux États-Unis, où toute la vie est basée sur l'idée de profit. On apprend à la jeunesse à réussir dans la vie. La recherche des profits

domine même les loisirs. Le cinéma, le théâtre, les sports sont l'occasion pour des organisateurs aussi bien que pour les acteurs de s'enrichir scandaleusement. On a calculé qu'en 1934 15.000.000.000 de dollars ont été dépensés en amusements, trois fois plus que n'en demandait Roosevelt la même année pour combattre la crise!

Ces quelques indications, seulement pour donner une idée de l'importance des progrès qu'il reste au mouvement coopératif américain à accomplir.

* * *

Ce qui ne veut pas dire que nous pensons qu'il n'accomplira plus aucun progrès, bien au contraire. Le mouvement coopératif bénéficie, en effet, de sérieux avantages.

Nous savons déjà que le gouvernement lui est très favorable. Les syndicats de même lui apportent leur appui : ils ont découvert la notion de pouvoir d'achat réel et préconisent la constitution de coopératives parmi leurs membres. Or, le syndicalisme acquiert chaque jour une puissance accrue.

Le mouvement lui-même a des dirigeants très capables et des capitaux qui lui permettront de poursuivre, sur une grande échelle, l'œuvre d'éducation et de diffusion de l'idée coopérative.

Enfin, l'Américain est très profondément imprégné de l'idée de démocratie. Opposé à toute intervention de l'État dans l'administration de ses propres affaires, il aime à s'en occuper lui-même. La coopération de consommation lui apporte la possibilité d'appliquer son idéal démocratique sur le plan économique.

Le président Roosevelt avait, en 1936, désigné une commission pour visiter l'Europe et y étudier les méthodes utilisées par les coopératives. Le rapport rédigé par cette commission a été publié en 1937. Chacun de ses membres y exprime son opinion sur ce qu'il a vu; celles-ci sont assez divergentes, mais celle exprimée par son chef était que le mouvement coopératif se développerait aux U. S. A. au cours de la prochaine génération.

Nous pensons même qu'il accomplira des progrès rapides

dans un avenir prochain, mais que, malgré tout, il est destiné à rester pendant longtemps encore le secteur marginal de l'économie avec pour mission de régulariser les prix et de lutter contre les abus d'un régime, qui fait de l'Amérique le dernier bastion du capitalisme.

Sur le plan international, il s'efforcera d'appliquer cette pensée du président du M. D. G. de Kansas City (1) :

« Nous vivons dans une communauté mondiale. Nous pouvons donc commencer à nous conduire comme des citoyens adultes du monde et à construire nos organisations économiques sur une base mondiale. Les citoyens ordinaires des différents pays ne peuvent pas communiquer entre eux par l'intermédiaire des cartels internationaux, qui ont été institués par le petit nombre afin d'exploiter le grand nombre. Ils peuvent au contraire communiquer entre eux, ils peuvent apprendre à avoir foi les uns dans les autres par leur propre système de production et d'échange. »

(1) Discours prononcé à la Conférence mondiale de la reconstruction coopérative à Washington en 1944.

# PARTIE ANNEXE

# I

## LES « CREDIT UNIONS »

Les Credit Unions sont des sociétés coopératives organisées au sein d'un groupement homogène déterminé, conformément aux dispositions d'une loi d'État ou d'une loi fédérale; elles sont administrées par un Conseil de direction et des comités choisis par et parmi leurs membres; leur but est d'offrir à ces derniers un système d'épargne simple et pratique et de mettre à leur disposition des crédits à court terme, à un taux d'intérêt raisonnable, au moyen de leur propre épargne et sous leur propre administration. L'intérêt payé par les membres sur les emprunts leur revient sous forme d'intérêts sur leurs dépôts d'épargne et éventuellement aussi sous forme de ristourne.

Elles se rapprochent par leur structure et leurs conditions de fonctionnement de nos coopératives rurales de crédit du type des caisses Raiffeisen. Mais la majorité d'entre elles sont urbaines (plus des 9/10); ce sont des associations de salariés rattachées à une entreprise d'État, municipale ou commerciale. Depuis 1930 pourtant, le mouvement s'est étendu aux agriculteurs, ceci du fait surtout de la crise. En 1931, la Convention Nationale de l'American Farm Bureau a donné son approbation aux coopératives de crédit et depuis, des associations ont été organisées, en particulier dans l'Ohio, l'Iowa, l'Indiana, la Géorgie, la Caroline du Nord et le Nebraska.

Beaucoup de ces coopératives ont d'ailleurs été organisées par des coopératives agricoles d'achat pour aider leurs membres à payer leurs achats.

On rencontre aussi le cas contraire, c'est-à-dire des coopé-

ratives de crédit qui créent des coopératives agricoles d'achat pour procurer à leurs membres les articles nécessaires à leurs exploitations agricoles, des engrais en particulier.

Urbaines ou rurales, ces Unions de Crédit sont, pour la grande masse des personnes à faibles revenus, le meilleur moyen d'obtenir du crédit. Les ouvriers et employés, en effet, n'offrant guère de garanties ne peuvent, s'ils ont un besoin urgent d'argent, s'adresser à une banque ordinaire; celle-ci leur refusera son aide. Les coopératives de crédit répondent, par contre, très bien à ce besoin en accordant des prêts sans garantie pécuniaire et à un taux très faible. C'est pourquoi elles ont l'appui total des syndicats.

Chapitre Premier

## ORIGINE ET HISTORIQUE

Ce fut un journaliste canadien, Alphonse Desjardins, qui le premier importa cette idée sur le territoire nord-américain.

En 1900, il partit en effet pour l'Europe afin d'analyser le fonctionnement des réalisations déjà accomplies dans ce domaine. Il revint l'année suivante fonder à Levis, dans la province de Québec, la première « caisse populaire ».

Constituée avec un capital de 26 dollars, sept ans plus tard elle en possédait 80.000 et avait accordé des prêts pour une somme totale de 350.000 dollars à ses membres, au taux moyen de 6 1/2 %.

Un marchand philanthrope de l'État de Massachusetts, Edward E. Filène, s'intéressa à l'œuvre de Desjardins et partit lui aussi en Europe pour y étudier le mouvement coopératif de crédit. Il est considéré comme le fondateur du mouvement américain.

La première Credit Union fut créée à Manchester dans l'État de New Hampshire, en décembre 1908; on l'appela la « Caisse Populaire Sainte-Marie ».

En mai 1909, sous l'impulsion de Filène, la première loi d'État régissant les coopératives de crédit était votée dans le Massachusetts. Dès l'année suivante deux autres sociétés se fondaient. Puis, trois autres États, celui de New-York, le Texas et le Wisconsin, votèrent des lois favorables à ces sociétés et leur nombre s'accrut régulièrement : 55 naissaient de 1910 à 1920, 82 de 1921 à 1925. Leur développement fut beaucoup favorisé par la création, dès 1921, d'une organisation, le « Credit Union National Exchange Bureau », par E. Filène lui-même; ce n'était pas une fédération d'asso-

ciations locales, mais un organisme privé financé par E. Filène qui versa 1.000.000 de dollars. Il avait pour but d'encourager la création de coopératives de crédit, d'aider les jeunes sociétés, de lutter aussi pour faire passer des lois les réglementant dans de nouveaux États; un projet de loi standard fut même rédigé.

L'idée prit très bien parmi les ouvriers qui y virent la possibilité d'obtenir des crédits légitimes pour satisfaire des besoins légitimes.

En 1929, il y avait des lois relatives aux Credit Unions dans 32 États; la première loi d'État, celle de Massachusetts, avait déjà été amendée en 1926. Le nombre des sociétés croissait toujours et il atteignait presque 1.000, réunissant un total de 265.000 membres en 1929.

La crise de 1930 en vit disparaître quelques-unes, mais seulement du fait que de nombreuses usines durent fermer leurs portes; les Credit Unions qui existaient dans leur sein furent liquidées et leurs membres remboursés.

Par contre de nouvelles coopératives naissaient à une cadence de plus en plus rapide, 96 en 1930, 102 en 1931, 184 en 1932, 239 en 1933 etc. Leur nombre total passait de 974 en 1929 à 2.450 en 1934. Le nombre des membres, de même, qui était de 264.908 en 1929 s'élevait à 427.097 en 1934.

Seul, le total des prêts accordés diminuait; il passait, en effet, de 54.048.000 dollars à 21.000.000 en 1931 et à 28.000.000 en 1933; ce n'est qu'en 1936 que le montant dépassait de loin d'ailleurs celui de 1929. Ceci s'explique facilement par la chute des prix, le déclin brutal des affaires, la baisse des salaires; les gens achetaient le moins possible.

En 1934, un événement devait précipiter encore le développement du mouvement coopératif de crédit; dès l'apparition du « New-Deal », en effet, le congrès des U. S. A. votait une loi régissant les Credit Unions. Celle-ci a une importance considérable, d'abord parce qu'elle permet de créer des Credit Unions dans tous les États. Or, il y en avait encore 11 qui prohibaient leur formation; ensuite parce qu'elle permettait aux sociétés qui voulaient se créer dans un État, possédant déjà une loi sur les Credit Unions, de choisir entre

celle-ci et la loi fédérale; certaines lois d'État étaient en effet encore bien imparfaites.

Le vote de la loi de 1934 est dû en grande partie aux efforts constants du « Credit Union National Exchange Bureau »; son but atteint, ce dernier disparaissait pour céder la place cette même année au « Credit Union National Association », qui n'était plus un organisme privé, mais un organisme central financé par les sociétés coopératives locales.

En mai 1937, il avait comme membres 41 ligues de Credit Union, couvrant chacune un État. Véritable fédération nationale, il est gouverné à l'heure actuelle, démocratiquement par un Conseil de 59 membres élus (1 par État, plus 1 par 15.000 adhérents appartenant à une même ligue). Son siège est à Madison, dans le Wisconsin.

A partir de 1934, il existe donc deux types de Credit Unions: celles régies par une loi d'État et celles qui se sont formées en accord avec la loi fédérale.

Le mouvement continua de progresser, les deux types de sociétés semblant rivaliser d'ardeur. Les coopératives du type « fédéral » ont augmenté le nombre de leurs adhérents plus rapidement puisque, en 1944, dix ans seulement après la constitution de la première, 43,1 % des personnes inscrites dans une coopérative de crédit étaient membres de sociétés « fédérales » et celles-ci consentaient 36,9 % des prêts; elles avaient d'autre part 36,3 % de l'actif total possédé par les Credit Unions des U. S. A. (1).

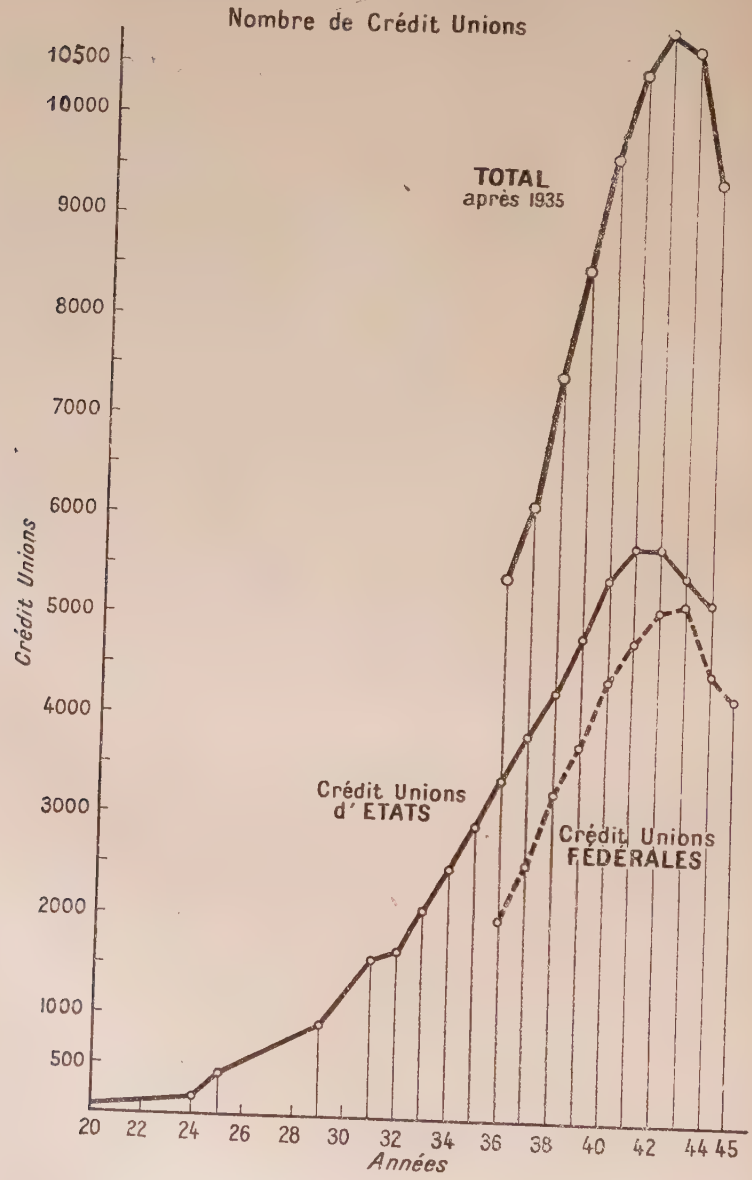
En 1941, la déclaration de guerre devait stopper provisoirement l'ascension du mouvement; il déclina même sérieusement. Le nombre des sociétés passa de 10.602 en 1942 à 10.373 en 1943 et 9.099 en 1944. L'effectif diminua de 3.529.097 en 1941 à 3.144.603 en 1942 et 3.023.603 en 1943.

En 1944, par contre, il a déjà repris sa progression par rapport à l'année 1943. Le chiffre des prêts consenti passa de même de 362.291.005 dollars en 1941 à 208.807.888 en 1943; mais ici aussi le chiffre de 1944 (212.305.479) montre que la reprise s'effectue.

Parmi les causes de cette éclipse passagère, signalons l'obli-

(1) Activities of Credit Unions in 1944. U. S. Department of Labor. Bureau of Statistics.

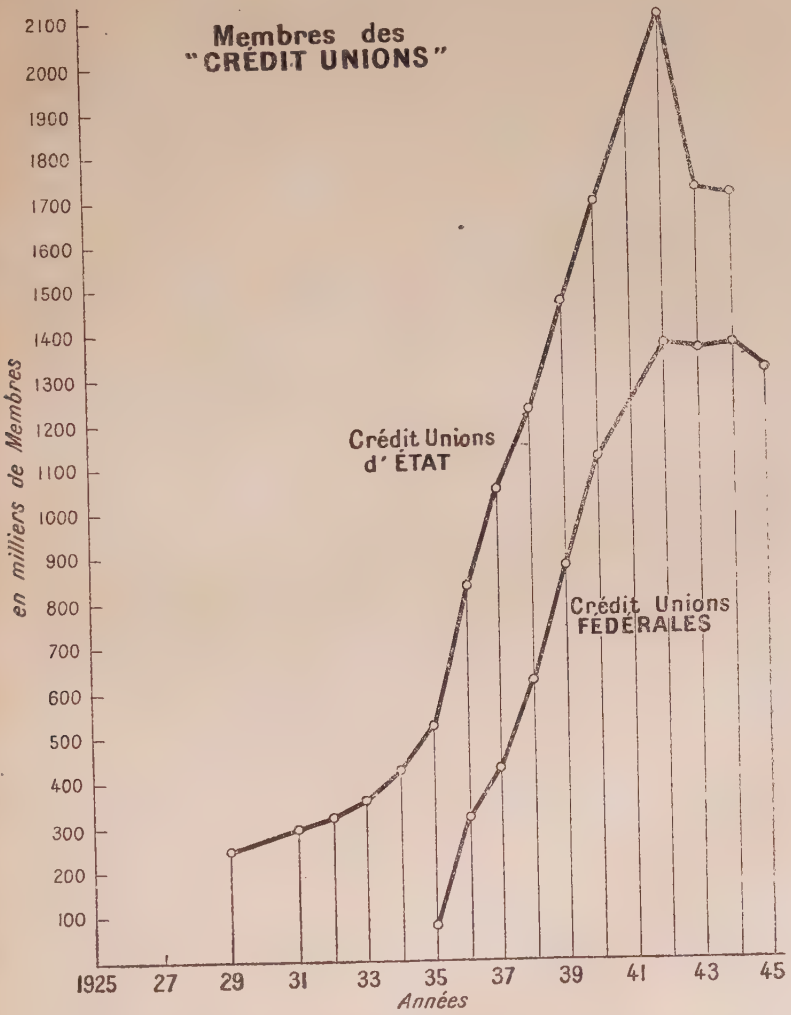
gation prescrite de rembourser, dans un délai d'un an, les prêts




consentis pour achats d'installations, la disparition du marché d'articles chers (automobiles, réfrigérateurs, etc.), les res-

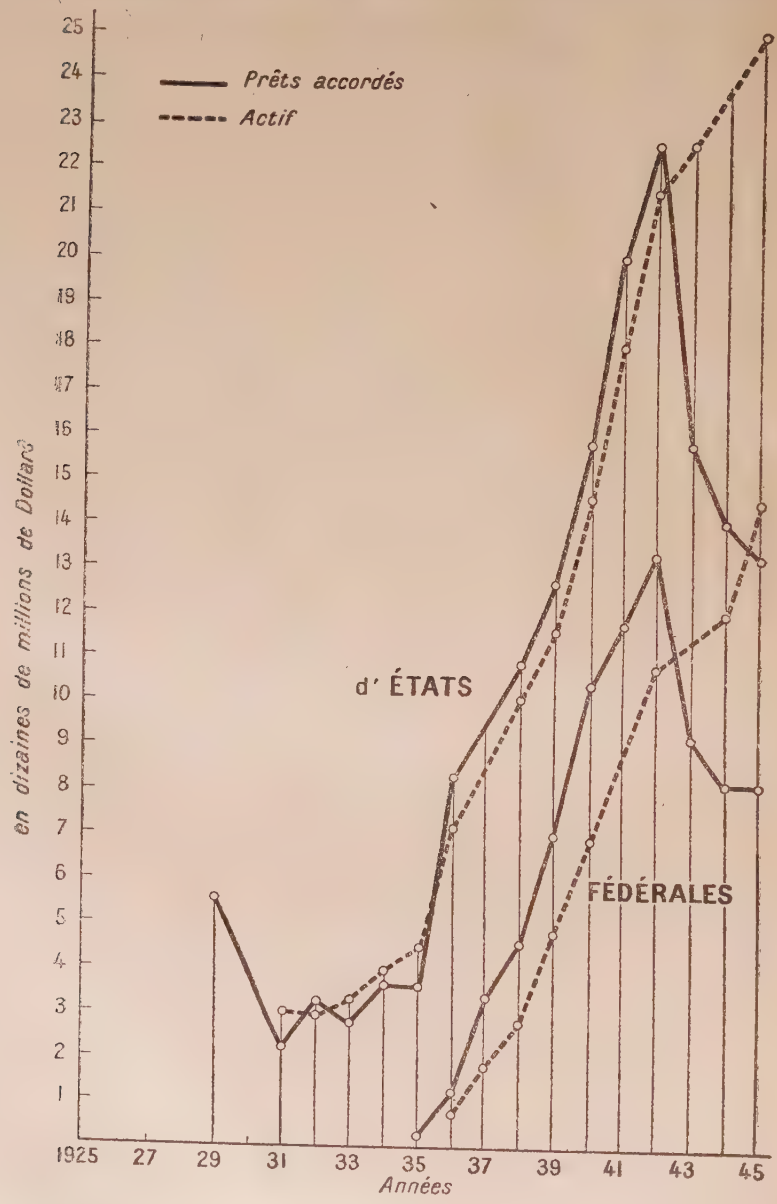
trictions dans l'usage des matériaux de construction, l'augmentation des salaires.

Il est à noter que les dépôts, par contre, ont continué d'aug-




menter et le chiffre des fonds possédés est passé de 322.214.816 dollars à 397.929.814 dollars. Il est probable que le mouvement coopératif de crédit verra bientôt son développement reprendre à une cadence accélérée.

*Importance actuelle.* — En 1944, le nombre des associations




était de 9.099, groupant 3.027.694 membres, ce qui fait une moyenne de 300 personnes environ par société, possédant

397.929.814 dollars et ayant consenti des prêts d'un montant total de 212.305.479 dollars.

Les 3 courbes des pages précédentes retracent l'évolution des Credit Unions en distinguant les deux types, aux points de vue de leur nombre, de leurs effectifs, des prêts accordés ainsi que du total des fonds possédés.

Précisons que les chiffres se rapportant aux années 1920 et 1924 sont connus d'après une enquête faite en 1933 par le Bureau des Statistiques du ministère du Travail; ils ne comprennent que les sociétés ayant répondu à l'enquête et sont donc incomplets.

Les États qui comprennent le plus de Credit Unions sont ceux de Massachusetts, de l'Ohio, de Pensylvanie, du Wisconsin, de l'Illinois et de New-York.

Les pages suivantes consacrées aux renseignements statistiques comprennent un tableau avec la liste des États et le nombre des sociétés et de leurs membres. Ces chiffres sont également communiqués par le ministère du Travail des U. S. A.

## Nombre de « Credit Unions ». Nombre de membres.

| Années | Total | d'États | fédéraux | Total | d'États | fédéraux |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1925. . . . | 419 | 419 | — | 108.000 | 108.000 | — |
| 1929. . . . | 974 | 974 | — | 264.908 | 264.908 | — |
| 1931. . . . | 1.500 | 1.500 | — | 286.143 | 286.143 | — |
| 1932. . . . | 1.612 | 1.612 | — | 301.119 | 301.119 | — |
| 1933. . . . | 2.016 | 2.016 | — | 359.646 | 359.646 | — |
| 1934. . . . | 2.450 | 2.450 | — | 427.097 | 427.097 | — |
| 1935. . . . | 2.600 | 2.600 | — | 597.609 | 523.132 | 74.417 |
| 1936. . . . | 5.355 | 3.490 | 1.865 | 1.170.445 | 854.475 | 315.970 |
| 1937. . . . | 6.292 | 3.792 | 2.500 | 1.503.826 | 1.055.736 | 448.090 |
| 1938. . . . | 7.314 | 4.299 | 3.015 | 1.863.353 | 1.236.826 | 626.527 |
| 1939. . . . | 8.326 | 4.782 | 3.544 | 2.305.364 | 1.459.377 | 845.987 |
| 1940. . . . | 9.479 | 5.269 | 4.210 | 2.815.590 | 1.695.358 | 1.120.232 |
| 1941. . . . | 10.456 | 5.663 | 4.793 | 3.529.097 | 2.132.401 | 1.296.696 |
| 1942. . . . | 10.602 | 5.622 | 4.980 | 3.144.603 | 1.797.684 | 1.347.519 |
| 1943. . . . | 10.373 | 5.285 | 5.088 | 3.023.603 | 1.721.240 | 1.302.363 |
| 1944. . . . | 9.099 | 5.051 | 4.048 | 3.027.694 | 1.723.893 | 1.303.801 |

## Nombre de prêts consentis.
## Total des fonds possédés.

| Années | Sociétés | d'États | fédérales | Sociétés | d'États | fédérales |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1925 | 20.100.000 | 20.000.000 | — | — | — | — |
| 1929 | 54.048.000 | 54.048.000 | — | — | — | — |
| 1931 | 21.214.500 | 21.214.500 | — | 33.645.343 | 33.645.343 | — |
| 1932 | 32.065.000 | 32.065.000 | — | 31.416.072 | 31.416.072 | — |
| 1933 | 28.217.457 | 28.217.457 | — | 35.496.668 | 35.496.668 | — |
| 1934 | 36.200.000 | 36.200.000 | — | 40.212.112 | 40.212.112 | — |
| 1935 | 39.172.308 | 36.850.000 | 2.322.308 | 49.505.970 | 47.964.068 | 1.541.902 |
| 1936 | 100.199.695 | 84.541.635 | 15.658.060 | 83.070.952 | 73.659.146 | 9.411.806 |
| 1937 | 141.399.790 | 110.625.321 | 30.774.469 | 115.399.287 | 97.087.995 | 18.311.292 |
| 1938 | 175.952.433 | 129.058.548 | 46.893.885 | 147.156.416 | 117.672.392 | 29.484.024 |
| 1939 | 230.429.517 | 159.403.457 | 71.026.060 | 192.723.812 | 145.226.718 | 47.497.094 |
| 1940 | 306.092.416 | 201.105.625 | 104.986.791 | 252.293.141 | 180.198.260 | 72.094.881 |
| 1941 | 362.291.005 | 227.959.046 | 134.331.959 | 322.214.816 | 216.557.977 | 105.656.839 |
| 1942 | 250.000.284 | 158.463.317 | 91.536.967 | 340.347.742 | 221.114.849 | 119.232.893 |
| 1943 | 208.807.888 | 131.542.506 | 77.265.382 | 355.262.808 | 228.314.723 | 126.948.085 |
| 1944 | 212.305.479 | 133.971.582 | 78.333.897 | 397.929.814 | 253.663.658 | 144.266.156 |

NOMBRE DE « CREDIT UNIONS » PAR ÉTAT EN 1944.

| États | Sociétés | Membres | États | Sociétés | Membres |
|---|---|---|---|---|---|
| Alabama | 80 | 26.206 | Montana | 42 | 6.382 |
| Arizona | 24 | 3.419 | Nebraska | 91 | 20.595 |
| Arkansas | 28 | 2.862 | Nevada | 4 | 562 |
| Californie | 451 | 184.969 | New-Hampshire | 15 | 6.151 |
| Colorado | 108 | 25.645 | New-Jersey | 241 | 114.225 |
| Connecticut | 185 | 89.517 | New-Mexico | 14 | 1.324 |
| Delaware | 10 | 2.114 | New-York | 764 | 279.116 |
| District de Colombie | 113 | 66.099 | Caroline (Nord) | 173 | 29.387 |
| Floride | 170 | 34.991 | Dakota (Nord) | 95 | 10.589 |
| Géorgie | 138 | 34.117 | Ohio | 589 | 214.099 |
| Hawaï | 97 | 37.753 | Oklohama | 75 | 16.513 |
| Idaho | 33 | 3.895 | Oregon | 75 | 13.053 |
| Illinois | 766 | 290.032 | Pensylvanie | 587 | 224.151 |
| Indiana | 297 | 111.967 | Ile de Rhodes | 37 | 25.792 |
| Iowa | 201 | 41.395 | Caroline (Sud) | 39 | 7.688 |
| Kansas | 118 | 27.914 | Dakota (Sud) | 32 | 5.176 |
| Kentucky | 108 | 26.649 | Tennessee | 127 | 34.567 |
| Louisiane | 145 | 35.241 | Texas | 354 | 77.952 |
| Maine | 44 | 9.080 | Utah | 66 | 11.577 |
| Maryland | 66 | 26.748 | Vermont | 9 | 1.562 |
| Massachusetts | 537 | 257.260 | Virginie | 91 | 25.396 |
| Michigan | 253 | 114.320 | Washington | 200 | 37.739 |
| Minnesota | 365 | 66.696 | West Virginie | 67 | 15.857 |
| Mississipi | 27 | 6.640 | Wisconsin | 551 | 151.509 |
| Missouri | 378 | 168.021 | Wyoming | 19 | 2.582 |

Les quatre plus grandes coopératives de crédit des États-Unis sont la « New-York City Municipal Employees' Credit Union » avec 13.000 membres, la « Telephone Workers' Credit Union » de Boston avec 8.000 membres, la « Chicago Post Office Employees' Credit avec 5.000 membres et enfin la « Central Falls Credit Union » avec 4.000 membres.

Toutes ces coopératives, qu'elles soient créées sous une loi d'État ou sous la loi fédérale de 1934, ont des caractères communs que nous allons passer en revue.

## Chapitre II

## FONCTIONNEMENT D'UNE « CREDIT UNION » (1)

Pour créer une coopérative de crédit, il faut réunir quelques personnes, au moins 100 pour une société du type « fédéral », qui sont désireuses de devenir leur propre banquier. Mais elles doivent toutefois répondre à certaines conditions.

La société coopérative ne devra grouper, en effet, que des personnes appartenant à une même profession ou à une même association, ou encore ayant des relations de voisinage bien déterminées dans une même agglomération ou dans un même district rural, en bref des personnes ayant entre elles un lien commun.

Cette condition se justifie par le désir de voir la coopérative grouper des personnes ayant les mêmes affinités; ainsi les membres se connaissant les uns les autres et ayant des préoccupations communes, les risques de pertes sont limités et la sécurité financière de la société quasi assurée. Elle possède de même une homogénéité certaine.

En fait, le plus grand nombre de Credit Unions ont été constituées par des ouvriers d'usines, en particulier des usines de textiles et de mise en conserves, et des employés de compagnies de téléphone. Mais il en existe aussi parmi les membres des coopératives de consommation (121 en 1945); il en est également qui se sont formées parmi les nègres depuis la loi de 1934 : en 1944 il y en avait 74 exactement, comprenant le plus souvent un faible nombre d'adhérents et très peu de capitaux, mais se comportant fort bien et enregistrant un pourcentage particulièrement minime de pertes.

Le fait que ces sociétés soient constituées dans des milieux

(1) Model Credit Union Act. C. U. N. A., 1945.

fermés explique que la majorité d'entre elles groupent seulement entre 250 et 500 membres.

Chaque membre doit payer un droit d'entrée, qui varie selon les sociétés, mais qui est de l'ordre de 25 cents (il est toujours de 25 cents pour les sociétés « fédérales »), c'est-à-dire 75 francs au cours actuel. De plus il doit souscrire une certaine fraction du capital social, prendre une part; celles-ci sont d'un faible montant; elles varient en effet de 5 à 20 dollars; il est même possible d'en acquitter le montant par petits versements de 10 à 25 cents par semaine (25 cents par mois selon la loi fédérale). C'est donc un fait certain que bien peu de personnes sont exclues de ces sociétés pour cause de pauvreté.

Par contre, on semble s'être méfié de l'influence que pourrait avoir une personne possédant une part trop importante du capital social. Ainsi beaucoup de sociétés, en vue d'assurer une certaine égalité entre les membres, ont limité le nombre de parts sociales que peut posséder un seul membre; ce maximum varie de 100 à 5.000 dollars, selon les sociétés.

Ces membres peuvent déposer leurs économies dans les caisses de la société et un intérêt leur est versé; mais le but de la société est de consentir des prêts à ses membres; ils ne sont toutefois accordés qu'à certaines conditions :

Tout membre qui désire obtenir un prêt doit en faire la demande par écrit en indiquant, d'une part l'objet auquel il destine l'argent emprunté, d'autre part les garanties qu'il peut offrir, le cas échéant. Quelques sociétés exigent également que l'intéressé certifie « qu'aucune commission » n'a été payée ou ne sera payée par l'emprunteur à ses répondants.

Mais toutes ne prêtent qu'à leurs membres et encore faut-il que ceux-ci jouissent d'une bonne réputation, n'aient aucun emprunt en retard et que des répondants n'aient jamais eu à payer à leur place. Ajoutons qu'il est interdit d'accorder aux membres des comités et conseils des prêts qui dépassent le montant de leurs actions. De plus, beaucoup de sociétés n'accordent des prêts que « pour des fins de prévoyance ou des besoins urgents » ou lorsqu'il y a lieu de prévoir que « ces prêts seront avantageux pour l'emprunteur ».

En fait, d'après une enquête faite en 1938 par le ministère

du Travail des U. S. A., les prêts sont accordés pour des dépenses familiales (de maladie, de décès, etc.), pour le paiement d'intérêts de dettes et d'impôts ou pour des achats divers de caractère personnel (postes de T. S. F., maisons, etc.). Ceci permet de distinguer les Credit Unions des Banques populaires qui accordent des prêts pour aider des producteurs indépendants, dans leurs besoins professionnels et non personnels.

Signalons qu'en général aucune limitation n'est prévue aux sommes pouvant être empruntées par un membre; quelques États pourtant font exception; les plus sévères à ce point de vue sont : la Louisiane et le New-Jersey qui ne prêtent pas de sommes supérieures à 500 dollars. Le montant le plus courant des prêts consentis au cours d'une année varie entre 5.000 et 10.000 dollars. La courbe de la page suivante donne le montant des prêts consentis par les Credit Unions du type fédéral par membre et par année (1).

En ce qui concerne les garanties exigées, quelques rares coopératives seulement ont pour principe de n'accorder aucun prêt sans une garantie sérieuse; mais la majorité d'entre elles consentent des prêts d'honneur jusqu'à concurrence de 25 ou 50 dollars; pour les prêts d'un montant supérieur, une garantie doit être donnée, mais celle-ci peut consister en un billet endossé par un ou plusieurs membres de la société.

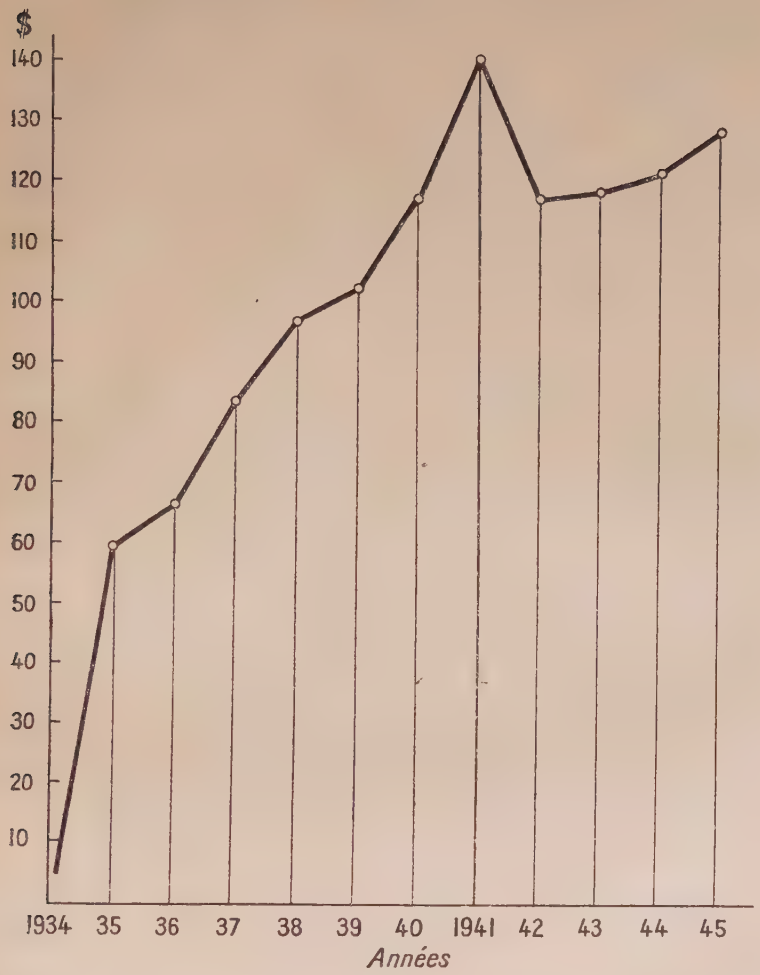
La coopérative peut également exiger le dépôt de la part sociale de l'emprunteur.

La loi fédérale autorise les prêts d'une somme inférieure à 100 dollars, et même, pour les sociétés ayant un capital de plus de 2.000 dollars, des prêts se montant au dizième de leur capital, sans aucune garantie.

L'octroi du prêt doit être approuvé par tous les membres présents d'un Comité spécial élu, convoqué pour l'examen du dit prêt et, le plus souvent, la décision ne peut être valablement prise que si les 2/3, au moins, des membres du Comité sont présents.

Beaucoup de sociétés autorisent le candidat auquel le prêt a été refusé à en appeler de la décision du Comité au Conseil des Directeurs ou à une Assemblée des Actionnaires.

(1) Annual Report of Operations-Federal Credit Unions, F. D. I. C., 1945.




Le taux d'intérêt demandé est en général plutôt faible. En 1936, les plus usuels étaient de 6 % et 12 %; la loi fédérale limite le taux à 12 %.

Notons enfin que ces crédits consentis le sont à court terme.

## Chapitre III

## ADMINISTRATION

La société est administrée, comme toute coopérative, par ses membres. Ceux-ci élisent les conseils et les comités qui gouvernent en leur nom et restent responsables devant eux.

Il y a d'abord élection annuelle d'un « Conseil de Directeurs » de cinq membres au moins, l'équivalent de notre Conseil d'administration, qui choisit lui-même un président, un vice-président, un secrétaire et un trésorier. En fait, c'est ce dernier qui a le rôle principal, étant chargé de la direction générale de la société sous le contrôle du Conseil des Directeurs.

Il est assisté par un comité élu, dit « comité de crédit », dont le rôle est de décider des prêts et des conditions dans lesquelles ils sont accordés; c'est lui qui examine les demandes et juge de leur admissibilité. Il doit se réunir au moins une fois par mois.

Un deuxième comité est encore élu, le « comité de supervision » composé de trois membres seulement, choisis parmi les membres non-directeurs de la société. Il contrôle le fonctionnement de toute l'association; il doit consulter les livres de comptabilité au moins quatre fois par an et faire un rapport à l'assemblée générale annuelle sur la façon dont les intérêts des membres ont été sauvegardés. Il a le pouvoir de révoquer toute personne responsable d'une faute d'administration et de réunir une assemblée générale extraordinaire, s'il considère que les statuts de la coopérative ont été violés.

Ainsi le maximum de garanties est donné aux membres de la Credit Union.

Il est à noter que toutes ces sociétés appliquent, pour élire

les membres des conseils et comités, la règle rochdalienne, une voix par membre quel que soit le nombre d'actions possédées et que toutes elles interdisent le vote par procuration.

Le fait que ces sociétés groupent le plus souvent les employés d'une entreprise ou d'une administration se connaissant bien explique évidemment que leur capital ne soit pas très important. Sur 9.099 sociétés connues en 1944, 8.702 ont répondu à une enquête faite en 1945 : le montant total du capital-actions possédé par ces sociétés était de 338.713.383 dollars soit environ 10.000.000 francs par société. Le total de leurs avoirs s'élevait à 397.929.814 dollars, ce qui donne une moyenne par société de l'ordre de 12.000.000 de nos francs.

Le montant total des bénéfices nets réalisés dans la même année s'élève à 5.717.736 dollars, soit environ 20.000 francs par société; le chiffre des dividendes distribués était, enfin, de 5.122.454 dollars, soit près de 18.000 francs par société.

Remarquons que si l'on tient compte du fait que les sociétés ont une moyenne de 300 membres, cela fait peu de dividendes à toucher par membre : 60 francs environ par an en moyenne. La somme semble ridicule; il est vrai que le but de ces sociétés n'est pas de faire des bénéfices mais de rendre service. Ces petits dividendes s'expliquent aussi lorsque l'on sait que ces sociétés constituent de larges réserves, les lois récentes l'exigent d'ailleurs. Elles prélèvent en effet un fort pourcentage de leurs excédents, 20 à 25 %, 20 % pour les sociétés constituées selon la loi fédérale, et elles continuent à opérer ce prélèvement jusqu'à ce qu'elles aient réuni la somme qui correspond à un pourcentage du capital social ou des dépôts prescrit par la loi. Certaines coopératives prévoient dans leurs statuts que les réserves pourront être utilisées, lorsqu'elles dépassent un montant déterminé, à l'assistance des membres, dans des cas d'extrême urgence tels que la maladie ou les circonstances créées par un décès.

De plus, comme toute société, la coopérative doit payer les intérêts aux déposants et les frais généraux. Le montant des intérêts n'est pas très élevé; en effet, d'une part les taux accordés varient beaucoup mais le plus couramment appliqué est celui de 4 %; d'autre part le montant des dépôts est

peu élevé, seuls les membres laissent leurs économies dans les caisses de la société.

Les frais généraux sont encore plus réduits; ils sont de l'ordre de 2 % au maximum du montant des prêts accordés. Dans beaucoup de cas lorsqu'elle ne groupe que des salariés d'une entreprise, celle-ci fournit les locaux et parfois même le service d'un comptable. Les dépenses de personnel sont réduites au minimum, car bien souvent les directeurs et les membres des comités de crédit ne sont pas rémunérés (la loi l'interdit même dans 29 États) et seuls le trésorier et le secrétaire perçoivent un traitement.

Après avoir fait ces divers prélèvements sur les bénéfices, le solde est redistribué aux membres. Ici, il nous faut noter que ce solde n'est pas ristourné au prorata des crédits demandés et accordés, comme l'exigerait la stricte application des principes rochdaliens, mais au prorata des actions, ce qui a fait dire que ces coopératives étaient « conservatrices ».

Il faut toutefois rappeler que les dividendes distribués sont très réduits et que les membres de ces coopératives sont des ouvriers et des employés et non des capitalistes en quête de profits.

Il se produit d'ailleurs actuellement une évolution intéressante. Jusqu'à présent bien peu de Credit Unions se considéraient comme des coopératives de consommateurs; ce n'est que depuis peu, qu'elles se sont rendu compte de la similitude qu'il y avait entre coopératives de consommation et Credit Unions. Ainsi, d'une part un nombre toujours croissant de coopératives de consommation ont constitué des Credit Unions parmi leurs membres et d'autre part, des Credit Unions ont accepté parmi leurs membres des coopératives de consommation, qui ont pu ainsi se procurer des fonds.

Signalons aussi qu'un projet a été déposé au Congrès en 1940, demandant la ristourne des trop perçus au prorata des intérêts payés par les emprunteurs.

## Chapitre IV

## ORGANISATION DU MOUVEMENT

La grosse majorité des Credit Unions locales sont fédérées en ligues d'États, elles-mêmes adhérentes au « Credit Union National Association », elle-même membre de la Ligue Coopérative des U. S. A. depuis mars 1939. En 1944, 6.376 Credit Unions sur 9.099 étaient adhérentes au C. U. N. A. Il existe aussi des ligues de districts, de villes même, qui ont pour but de coordonner l'activité des coopératives de crédit de la région (il y en avait 250 en 1937).

La Fédération Nationale a deux organisations auxiliaires qui ont des fonctions commerciales : la première, le « C. U. N. A. Mutual Society » est une compagnie d'assurances mutuelles constituée en 1935 et qui a pour but de protéger les coopératives contre les pertes provenant de la mort d'un emprunteur. Elle possédait 6.955 polices d'assurances en 1944 représentant une somme totale de 79.272.283 dollars et son actif se monte à 834.744 dollars.

La deuxième est la « C. U. N. A. Supply Co-operative »; c'est un magasin de gros qui fournit aux Credit Unions tout le matériel de bureau dont elles peuvent avoir besoin.

Il manque au mouvement pour le rendre plus efficace une banque centrale qui permettrait aux coopératives de crédit d'émettre des chèques et d'utiliser les fonds qui sont parfois trop abondants dans certaines sociétés et qui manquent à d'autres. L'établissement de cette banque nationale a été préconisé par la C. U. N. A. en 1943 mais elle n'existe pas encore.

Ajoutons que les Credit Unions du type « fédéral » sont supervisées par le gouvernement, par l'intermédiaire de l'ad-

ministration du crédit agricole (section des Credit Unions). Il y a même des contrôleurs (12) qui ont pour rôle de superviser un district en le visitant périodiquement.

* * *

En résumé, ces Credit Unions partent de l'idée que le crédit est une nécessité au même titre que les autres produits de consommation courante et que par conséquent il doit être possible de se le procurer avec la même facilité.

Le plus souvent les groupements possèdent les fonds nécessaires à leurs besoins de crédit mais seul manque le système permettant de mettre les fonds au service de tous : les Credit Unions ont voulu combler cette lacune en adaptant l'idée coopérative à ce domaine.

Elles ont permis à quelques 3.000.000 d'employés et d'ouvriers d'obtenir des prêts légitimes pour satisfaire leurs besoins de consommateurs. Elles répondaient à un besoin certain. Les résultats obtenus permettent de croire que leur nombre augmentera mais sans toutefois que leur caractère change, c'est-à-dire sans sortir du cadre d'une coopérative constituée par un petit groupe de personnes se connaissant bien. C'est la condition requise pour que des prêts donnés, souvent sans aucune garantie, soient toujours remboursés.

A ce point de vue, une statistique de 1936 nous apprend que 82 % des sociétés coopératives de crédit n'ont subi aucune perte; la moyenne des pertes pour les autres était de 1,4 % par rapport aux prêts accordés, et ceci dans une période critique. On cite le cas d'une Credit Union qui, en vingt ans, a prêté 2.000.000 de dollars et perdu 603 dollars pendant cette période du fait de non-remboursement.

Ces coopératives ont de plus l'avantage d'offrir une sécurité quasi totale à leurs membres. Des mesures très sévères sont enfin prises dans ce but.

Selon la loi fédérale, en effet, tous les fonds de ces coopératives, sauf une somme maximum de 10 dollars, doivent être déposés dans une banque désignée par le conseil des Directeurs et assurés auprès d'un organisme d'État, la « Federal Deposit Insurance Corporation »; ils ne peuvent être

investis qu'en obligations d'État ou dans d'autres Credit Unions. Les prêts dépassant la somme de 100 dollars doivent être payés par chèques. D'autre part, le trésorier doit déposer une caution assez forte.

Ces mesures, en plus de celles déjà signalées (conditions requises pour emprunter, impossibilité pour un employé d'emprunter une somme dépassant le montant de ses dépôts, etc.), assurent le maximum de sécurité aux membres de la coopérative.

Terminons en signalant une information communiquée par l'Alliance Coopérative Internationale : à son dernier congrès, les 11 et 12 mai 1946, le C. U. N. A. a adopté un plan de développement prévoyant entre autres la création de 1.000 Credit Unions entre le 1er juin 1946 et le 28 février 1947 (date de la fin de l'année commerciale).

## II

## LES COOPÉRATIVES RURALES D'ÉLECTRICITÉ

En 1935, sur dix fermes américaines, une seule avait l'électricité. Ce fait, étonnant à première vue, dans un pays aussi évolué que l'Amérique, s'explique très simplement. Les compagnies d'électricité avaient électrifié les villes, réclamant des tarifs assez élevés d'ailleurs. Le nombre important des habitants leur assurait des profits considérables.

Par contre, il ne leur était pas possible d'en réaliser de semblables dans les campagnes. Le nombre restreint des habitants les obligeait à réclamer des tarifs exorbitants qui faisaient reculer les paysans : 3.000 $ par mille (1.609 m.) pour l'installation et 25 cents par kwh.

Ainsi alors que 60 % des fermes possédaient au moins une automobile, plus de 85 % s'éclairaient encore avec des lampes à huile.

C'est pour remédier à cette situation illogique et ouvrir ces marchés inexploités que le gouvernement créa la « Rural Electrification Administration », c'est-à-dire l'Administration de l'Électrification des Campagnes, plus connue sous les initiales de R. E. A. Elle fut fondée par un décret du 11 mai 1935 ratifié par une loi le 20 mai 1936.

Ce ne fut pas sans protestations de la part des entreprises privées; mais le gouvernement considéra qu'elles avaient prouvé en l'occurrence qu'elles ne cherchaient pas à servir l'intérêt général, quand celui-ci ne concordait pas avec leurs intérêts particuliers.

## Chapitre Premier

# LA R. E. A.

R. E. A. avance des fonds à toute organisation désireuse d'électrifier un coin de campagne, pour lui permettre de construire des bureaux, d'acheter le matériel nécessaire, voire une centrale électrique (1).

De plus, cette organisation prête également de l'argent aux habitants des campagnes pour leur permettre d'acheter les appareils électriques et de profiter ainsi pleinement des multiples avantages qu'apporte le courant électrique.

Enfin, elle fournit tous les conseils et renseignements demandés à tous points de vue (comptables, juridiques, fiscaux) soit par correspondance, soit s'il le faut en envoyant des employés qualifiés sur place; elle donne ces indications afin que les fonds prêtés soient utilisés rationnellement.

Pour bénéficier de ces avantages, il suffit à toute personne, toute société ou toute association, d'en faire la demande à R. E. A. en présentant un projet portant sur un nombre suffisant de maisons à électrifier pour qu'il soit rentable et en justifiant d'autre part être juridiquement en droit de construire des installations électriques.

En fait, bien peu de sociétés privées daignèrent profiter de ces prêts; ce sont des entreprises publiques, des associations sans but lucratif et surtout des coopératives qui se fondèrent pour participer à cette œuvre de salut public.

(1) A guide for members of Co-operatives. R. E. A. U. S. Department of Agriculture, 1940.

*
* *

Il existait déjà quelques coopératives d'électricité à cette époque, à peine une cinquantaine, en particulier dans les États de l'Idaho, de l'Iowa, du Minnesota, de Washington et de Wisconsin. Il y en avait même une ou deux dans quelques autres États, l'Illinois, l'Indiana, le Missouri, la Caroline du Nord, la Virginie et le Wyoming. D'importance très diverse, elles réunissaient de 8 à 1.800 membres et possédaient 2 milles 1/2 à 35 milles d'installations électriques. En tout, elles desservaient environ 5.000 familles. Certaines existaient depuis plus de vingt-cinq ans; quoique souvent sans fonds et possédant de pauvres installations, elles apportaient la preuve de la possibilité d'appliquer l'idée coopérative à l'électrification des campagnes.

Elles ont donc servi de modèles aux nouvelles sociétés coopératives qui devaient se former et en particulier l'une d'entre elles qui constituait un excellent exemple de réalisation coopérative pure. Créée en 1925, elle fournissait le courant à ses membres (950 en 1935) et elle avait installé 225 milles de fils électriques, soit 360 kilomètres.

Mais il est certain que les paysans, ignorants et trop pauvres pour entreprendre seuls l'électrification de leur campagne, n'auraient pu mener à bien cette tâche sans l'aide efficace que leur apporta la R. E. A.

Dès sa création naissaient en effet de nouvelles coopératives : deux ans après il y en avait 259 réparties dans 28 États. Les paysans prenaient eux-mêmes l'initiative en envoyant des demandes à R. E. A., qui envoyait aussitôt un employé sur place. Si celui-ci jugeait le projet réalisable, il donnait tous renseignements pour la constitution d'une coopérative, faisait envoyer un ingénieur employé par la R. E. A. qui dessinait un plan d'électrification de la région, au vu duquel les fonds étaient avancés ainsi que le nombre nécessaire d'ouvriers.

Dans sa première rédaction, le plan gouvernemental prévoyait des prêts remboursables dans vingt ans et portant intérêt à 3 %; leur montant n'était pas limité, mais il était

garanti par une hypothèque sur les installations futures. Des modifications de détail sont intervenues par la suite; c'est ainsi qu'un décret du 3 août 1935 obligea les sociétés bénéficiaires de prêts à en consacrer 25 % au paiement des ouvriers et de plus 90 % des ouvriers embauchés devaient être pris sur les listes de chômage.

Un autre projet, dit « projet Norris » fut adopté par le Sénat le 4 mars 1936 et définitivement approuvé par la Chambre le 9 avril. Il prévoyait l'affectation d'un crédit de 410.000.000 de dollars à la réalisation d'un plan décennal d'électrification rurale et autorisait l'octroi d'un prêt de 50.000.000 de dollars pour l'année se terminant le 30 juin 1937 ainsi que d'autres d'un total de 40.000.000 de dollars annuels pendant les neuf années suivantes. En 1944 enfin, le « Rural Electrification Act » de 1936 était amendé une nouvelle fois pour étendre de vingt-cinq à trente-cinq ans le délai d'amortissement des prêts et réduire le taux de l'intérêt à 2 %.

Notons que depuis 1935 la R. E. A. est un bureau spécialisé du ministère de l'Agriculture.

Sous son impulsion se sont donc constituées de nouvelles sociétés coopératives de distribution d'énergie électrique, parmi les futurs consommateurs d'électricité dans les régions rurales. Selon une statistique donnée par le ministère du Travail, certaines approvisionnent jusqu'à 5.500 personnes. Les membres le plus souvent collaborent au montage des poteaux, à la pose des fils, à l'achat du courant et à la réparation des lignes.

Le courant est fourni par une usine électrique municipale, s'il en existe une dans le voisinage ou à défaut par une usine appartenant à une société privée; plusieurs coopératives ont même construit leurs propres usines électriques avec l'aide financière apportée par le gouvernement.

## Chapitre II

## FONCTIONNEMENT DE CES COOPÉRATIVES (1)

Si l'on en juge par le modèle de statuts rédigé par la R. E. A. ces coopératives appliquent toutes le principe de la porte ouverte, c'est-à-dire que chacun peut en faire partie sans aucune condition de race ou de couleur, ni même de profession; en fait pourtant ce sont uniquement des paysans qui y adhèrent ou plus exactement les habitants des campagnes et des petits villages (75 % sont des paysans).

Chaque membre doit payer une cotisation de 5 $ et reçoit un certificat nominatif et incessible. Il s'engage à utiliser le courant de la coopérative et à payer le tarif fixé par le Conseil d'administration.

La Société est administrée par les membres eux-mêmes et elle applique le principe rochdalien : une voix par sociétaire. Ceux-ci élisent donc un Conseil d'administration de neuf membres qui devra se réunir une fois par mois au moins. Celui-ci à son tour choisit dans son sein un président, un vice-président, un secrétaire et un trésorier, dont les pouvoirs sont nettement définis. Un directeur commercial (manager) est aussi employé, mais il doit toutefois être approuvé par la R. E. A. Tous les dirigeants enfin doivent déposer une caution.

Les statuts des coopératives prévoient la ristourne au prorata de la consommation; mais en fait dans les régions où ces coopératives se constituent, il n'existe pas de service électrique et par conséquent on ne peut guère parler de prix courant; les sociétés composent donc leurs prix à un taux juste suffisant pour couvrir les frais d'exploitation et les

(1) Model Act Bylaws of an electric cooperative. R. E. A.

charges nécessaires : dépréciation, réserves, amortissement des emprunts, etc. Elles ne servent donc pas de ristourne, quoique la R. E. A. les encourage vivement à en distribuer.

Les bénéfices réalisés sont employés à couvrir les frais généraux, à financer le développement des constructions, à payer les intérêts des certificats, à rembourser l'argent prêté par le gouvernement; il est souvent prévu également un fonds pour l'éducation des membres; le reliquat enfin est mis en réserve et déposé dans une banque choisie par le Conseil d'administration.

En cas de dissolution de la Coopérative, l'actif net est partagé entre les membres au prorata de leur consommation pendant les sept années précédant la dissolution.

Les membres ne sont jamais responsables des dettes contractées par la Société et ne doivent que la cotisation initiale.

Pendant les premières années, elles s'efforcent d'ailleurs de rembourser les emprunts afin que la coopérative soit le plus rapidement possible la propriété exclusive de ses membres.

Ensuite, elles préfèrent fournir l'électricité au prix le plus bas plutôt que de distribuer des ristournes, les paysans étant, paraît-il, très sensibles à ce moyen qui leur fait mesurer plus directement les bénéfices réalisés.

## Chapitre III

## RÉSULTATS OBTENUS

Grâce à l'œuvre accomplie immédiatement par ces coopératives, l'électrification des campagnes a été entreprise d'une façon très active. Le premier rapport annuel fourni par la R. E. A. fait savoir que plus de 25.000 milles, soit 40.000 kilomètres de lignes ont été construites en 1936 et plus de 110.000 fermes dotées de l'électricité. Il faut noter que 76,8 % des projets pour lesquels des prêts ont été accordés émanaient de coopératives d'électricité. Le tableau ci-après montre la part prise par chaque type d'organisation dans l'œuvre accomplie au 30 juin 1937 :

| Types d'organisation | Nombre de projets | | Prêts consentis | | Clients | | Milles |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | % | Total ($) | % | Nombre | % | Nombre |
| Coopératives . . . . | 239 | 76,8 | 47.856.968 | 78,3 | 161.037 | 80,1 | 44.950 |
| Organisations à but non lucratif. . . . | 33 | 10,6 | 5.670.200 | 9,3 | 16.901 | 8,4 | 4.741 |
| Entreprises publiques | 1 | 0,3 | 542.328 | 0,9 | 2.121 | 1,1 | 511 |
| Entreprises municipales. . . . . | 5 | 1,6 | 546.058 | 0,9 | 2.073 | 1 | 520 |
| Compagnies privées . | 16 | 5,2 | 1.251.767 | 2 | 5.564 | 2,8 | 1.280 |
| Compagnies de districts. . . . . | 17 | 5,5 | 5.244.750 | 8,6 | 13.228 | 6,6 | 4.689 |
| Total. . . . . | 311 | 100 | 61.112.071 | 100 | 200.931 | 100 | 56.691 |

Les sociétés coopératives les plus nombreuses se trouvaient dans l'Iowa, le Minnesota, l'Ohio, la Géorgie et le Wisconsin.

Dès la fondation de la R. E. A., en effet, les grandes coopératives agricoles ont aidé à la formation de coopératives de distribution de courant électrique.

Dans l'État d'Ohio, c'est la « Farm Bureau Federation » qui a aussitôt entrepris l'électrification des campagnes environnant son siège; elle a rallié 50.000 familles à son projet qui envisageait la construction de 8.620 kilomètres environ de lignes électriques. A Minneapolis, le magasin de gros du Midland a assuré la fourniture des matériaux nécessaires et l'assistance technique à un grand nombre de coopératives d'électricité du Minnesota et du Wisconsin. L'association d'électrification rurale du Michigan fondée par les dirigeants de l'organisation agricole a entrepris dans 43 comtés des grandes conférences pour la création de coopératives d'électricité et présenté à Washington dès 1936 des projets de construction d'installations électriques. La « Consumers Cooperative Association » de Kansas-City a fondé, enfin, un service spécial pour aider les coopératives dans l'exécution de leurs projets.

Les résultats ont été immédiatement marquants : ainsi, dans l'État de Washington, les sociétés coopératives d'électricité ont pu constater que l'exploitation des lignes leur appartenant, alimentées par des stations municipales de force motrice, leur permettait d'assurer en 1936 le service de l'électricité au prix de 4,5 $ par mois, alors que le prix demandé par les compagnies privées s'élevait jusqu'à 19,5 $.

Certains États ont apporté également leur aide. Celui du Mississipi a stimulé l'organisation de coopératives de ce genre en adoptant une loi qui exonérait pendant cinq ans des impôts d'État et des impôts locaux *ad valorem* les associations d'électrification rurales ne poursuivant pas un but lucratif et utilisant l'énergie de la T. V. A. (Administration de la vallée de la Tennessee) ou d'autres usines publiques d'électricité.

Par contre, les coopératives se heurtèrent immédiatement à l'opposition des compagnies privées poursuivant un but lucratif; celles-ci voyaient disparaître, en effet, les meilleures parties du territoire rural qu'elles se proposaient d'exploiter pour leur propre bénéfice dans un avenir plus ou moins rap-

proché. Aussi, dans l'Ohio, par exemple, vit-on une entreprise privée construire, sans l'approbation des autorités compétentes, une ligne parallèle à celle appartenant à une société coopérative, dans l'espoir de la supplanter. Une vaste propagande fut organisée à grands frais un peu partout contre les coopératives pour effrayer les fermiers et les détourner de créer leurs propres services. Dans le Wisconsin également, coopératives et intérêts privés se sont affrontés devant la commission des services publics.

Ces attaques ne réussirent pourtant pas à freiner le développement de l'œuvre accomplie par les coopératives. En 1941, la R. E. A. avait consenti des prêts se montant au total de 4.500.000 dollars à 869 sociétés, dont 783 étaient des coopératives. A cette date un réseau de lignes électrifiées, d'une longueur totale de 530.000 kilomètres desservant 850.458 usagers, était en exploitation.

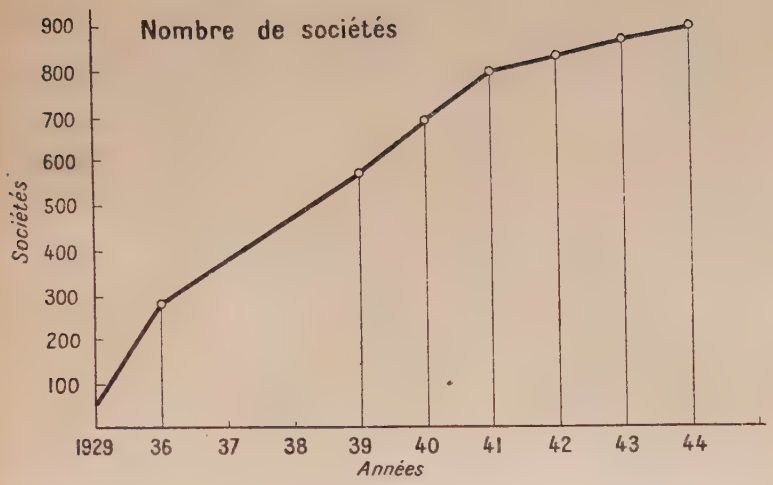
En 1944, 850 coopératives desservaient 1.150.000 personnes et près de la moitié des fermes américaines étaient électrifiées.

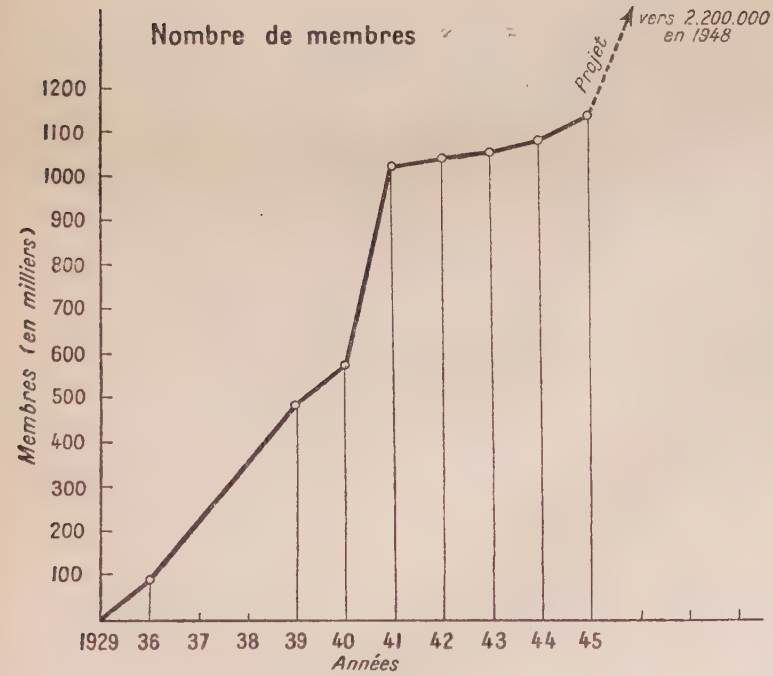
Le tableau suivant a été établi d'après des statistiques communiquées par la R. E. A. en 1945 :

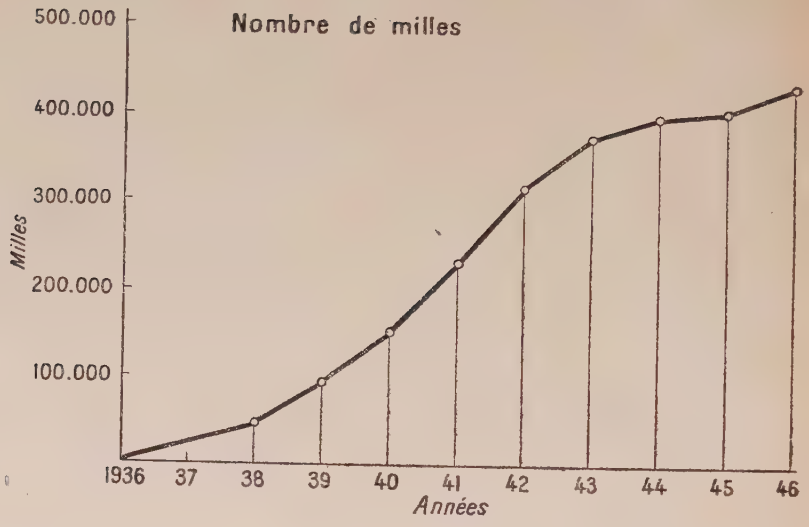
| Dates | Coopératives | Membres | Chiffre d'affaires |
|---|---|---|---|
| 1929 . . . . . | 45 | — | — |
| 1936 . . . . . | 275 | 83.000 | — |
| 1939 . . . . . | 575 | 485.000 | — |
| 1940 . . . . . | 700 | 575.000 | 16.700.000 $ |
| 1941 . . . . . | 800 | 1.005.000 | 33.400.000 $ |
| 1942 . . . . . | 810 | 1.010.000 | 45.000.000 $ |
| 1943 . . . . . | 820 | 1.025.000 | 52.601.000 $ |
| 1944 . . . . . | 850 | 1.150.000 | 61.000.000 $ |

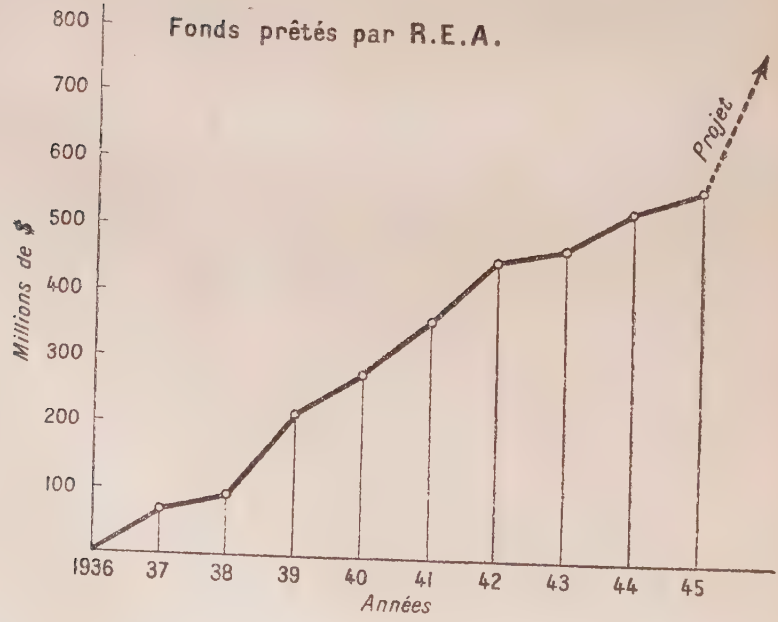
Les courbes des pages suivantes, relatives au nombre de sociétés, au nombre de membres, au nombre de miles, ainsi qu'au total des fonds prêtés par R. E. A, sont très éloquentes.

Il est à remarquer que la progression a été fortement ralentie dès l'entrée en guerre des U. S. A.; la reprise dépendra


Nombre de sociétés
Sociétés
900
800
700
600
500
400
300
200
100
1929
36
37
38
39
40
41
42
43
44
Années


Nombre de membres
Projet
vers 2.200.000
en 1948
Membres (en milliers)
1200
1100
1000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
1929
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
Années


Nombre de milles
500.000
400.000
300.000
200.000
100.000
Milles
1936 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46
Années


Fonds prêtés par R.E.A.
800
700
600
500
400
300
200
100
Millions de $
Projet
1936 37 38 39 40 41 42 43 44 45
Années

dans une large mesure des prêts que consentira à accorder la R. E. A. dans un avenir prochain.

A ce sujet, signalons que deux nouveaux projets ont vu le jour en 1945, visant la reprise des prêts et le développement de l'électrification des campagnes sur un rythme encore accéléré (1).

De nouvelles méthodes techniques y sont préconisées. Le premier plan prévoit le concours des sociétés et il émet la possibilité de fournir en cinq ans le courant à 3.655.000 familles de paysans; il nécessiterait la réunion de capitaux d'un montant total de 5.500.000 dollars.

Le second plan émane de la R. E. A.; il prévoit la fourniture du courant à 1.300.000 nouvelles familles et l'octroi de prêts de l'ordre de 579.000.000 de dollars.

### Conclusion.

Les coopératives ont prouvé qu'il était possible de fournir le courant électrique aux habitants de la campagne à un prix nettement inférieur à ceux réclamés par les entreprises privées; en conséquence, d'ailleurs, celles-ci ont également été contraintes de baisser leurs prix, ce qui a permis aux paysans de réaliser des économies certaines.

L'expérience entreprise par la R. E. A. a donc connu un grand succès, matériellement parlant. Elle est le résultat d'une collaboration effective entre les pouvoirs publics et des coopératives fondées par des paysans. En tenant compte de la participation des autres sociétés privées et publiques, l'électrification des campagnes a fait des progrès très nets consignés dans le tableau ci-après :

(1) Rural Electrification after the war, 1945. R. E. A.

| Années | Fermes électrifiées | | Index de la progression 1936 = 100 |
|---|---|---|---|
| | Nombre | Pourcentages | |
| 1925 | 204.780 | 3,2 | 26 |
| 1930 | 576.168 | 9 | 73 |
| 1935 | 743.954 | 10,9 | 94,3 |
| 1936 | 788.795 | 11,6 | 100 |
| 1937 | 1.042.924 | 15,3 | 132,2 |
| 1938 | 1.241.505 | 18,2 | 157,4 |
| 1939 | 1.406.579 | 20,6 | 178,3 |
| 1940 | 1.786.000 | 26,2 | 226,4 |
| 1941 | 2.069.759 | 33,9 | 262,4 |
| 1942 | 2.352.603 | 38,6 | 298,3 |
| 1943 | 2.486.230 | 40,8 | 315,2 |
| 1944 | 2.557.247 | 41,9 | 324 |

Ces résultats peuvent s'expliquer par les considérations suivantes :

La construction des installations est faite par des ouvriers compétents à des prix moins élevés, les intérêts des prêts sont très faibles, le courant provient de centrales publiques le plus souvent, enfin et surtout l'exploitation a pour but de servir les demandes des membres de la Coopérative et non d'enrichir quelques entrepreneurs.

Le succès de cette expérience n'est malheureusement pas aussi grand, si l'on se place au point de vue coopératif pur. La plupart des paysans en effet sont devenus membres parce que c'était le seul moyen pour eux de bénéficier des bienfaits de l'électricité.

Une œuvre d'éducation a été entreprise par la R. E. A. La Fédération des coopératives rurales d'électricité, « National Rural Electric Co-operative Association », créée en 1939 fait des efforts dans le même sens ainsi que les diverses fédérations d'États.

Mais le rôle principal, à ce point de vue, incombe au directeur général de chaque coopérative; celui-ci malheureusement est très occupé par les tâches immédiates et en particulier par les réponses à donner aux paysans qui lui écrivent pour demander pourquoi leur tour n'est pas encore arrivé de recevoir le courant électrique. Il se contente donc en fait

de rédiger un rapport mensuel sur l'activité de la coopérative, qu'il envoie aux membres. Ceux-ci, dans la mesure où ils sont satisfaits, font toute confiance aux administrateurs et se désintéressent de la vie de leur coopérative.

Il est donc à craindre que lorsque ces coopératives auront remboursé à la R. E. A. les fonds avancés, elles perdent tout caractère coopératif et ne deviennent la propriété d'un manager un peu entreprenant. C'est pour éviter ce danger que de nombreuses brochures sont éditées par le ministère de l'Agriculture afin de faire comprendre aux paysans tout ce qu'ils doivent à l'organisation coopérative et le rôle énorme de l'éducation, véritable assurance contre toute tentative d'immixtion d'intérêts particuliers dans l'administration de ces sociétés coopératives de paysans.

## BIBLIOGRAPHIE

### I. — Livres.

*a)* Français :

*Les Sociétés Coopératives de Consommation*, Charles Gide, 1924, 4e éd.
*Les Coopératives de Consommation en France*, Bernard Lavergne, 1923.
*Obstacles au développement du Mouvement Coopératif*, G. Lasserre, 1927.
*Coopération Mondiale*, V. Totomiantz, 1923.

*b)* Américains :

*Cooperatives in America*, Ellis Cowling, 1943.
*Consumer Cooperation in America (Démocracy's way out.)*, Bertram B. Fowler, 1936.

### II. — Brochures américaines.

I. — Concernant le mouvement de *consommation :*

*a)* Editées par la *Ligue Coopérative des U. S. A. :*

*American Cooperatives*, Daniels, 1945 *(Yesterday, to day, to morrow).*
*Here is to morrow*, Wallace J. Campbell, New-York, 1946.
*1944 Annual Report and Recommendations for 1945*, E. R. Bowen, General Secretary, 1945.

*b)* Editées par le *gouvernement :*

*U. S. Department of Labor; Bureau of Labor Statistics.*
*Consumers', Credit, and Productive Cooperation in 1933.*
*Consumers' Cooperation in the U. S. 1936.*
*Consumers' Cooperation in the U. S. 1920 to 1936.*
*Developments in Consumers' Cooperation in 1939.*
*Consumers' Cooperation in 1940.*
*Consumers' Cooperation in the U. S. in 1941.*
*Operations of Consumers' Cooperatives in 1944.*
*Consumers' Cooperation in the U. S. A.*, 1945.
*Student Cooperatives in the U. S.*, 1941.
*Cooperative telephone associations*, 1939.
*Survey of National Cooperatives, Inc.*, J. G. Knapp, *Cooperative Research and Service Division, U. S. department of Agriculture, Farm Credit Administration*, Washington D. C., July 1941.

*c)* Divers :

*Operations of Cooperative Burial Associations*, 1939.

*17 th Annual Report November 1930*, 1945. *Consumers' Cooperative Association*, Kansas City.

II. — Concernant les coopératives *agricoles :*

*a)* Editées par le *gouvernement* :

*A critical appraisal of purchasing Cooperatives*, J. G. Knapp, Principal Economist, Cooperative Research and Service Division, Farm Credit Administration, August 1927-1946.

*Cooperative Purchasing of Farm Supplies*, J. G. Knapp and John H. Lister, Farm Credit Administration. Cooperative Division, September 1935.

*Producer-Marketing Cooperatives in the U. S.*, Farm Credit Administration, 1944.

*b)* Editées par l'*American Institute of Cooperation :*

*Terminologie and Form of financial Statements for Cooperatives. Taxation of Cooperatives*, W. L. Bradley, July 1945.

*Guide for organizing and operating junior farmer Cooperatives*, D. L. Macdonald, July 1946.

III. — Concernant l'Institut américain de coopération :

*The enlarged program of the Institute*, Thomas L. Cleary, 1946.

*The place of the American Institute of Cooperation in America Life*, Charles W. Holman, 1940.

IV. — Concernant les rapports entre coopératives :

*The relationship of agricultural cooperation to consumers' cooperatives*, J. G. Knapp, June 1936.

*Cooperative Policy and Management. Both Ends of the Track*, Raymond W. Miller, August 1946.

V. — Concernant les Credit Unions :

*Activities of Credit Unions in 1944*, U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

*Annual Report of Operations*, Federal Credit Unions, Federal Deposit Insurance Corporation, 31 décembre 1945.

*Model Credit Unions Act*, Published by *Credit Union National Association*, 1945.

*A Credit Union, as part of a personnal program*, Linclon Clark, C. U. N. A., octobre 1943.

*Public Employee Credit Union*, A. R. Rathert, Published by the Minnesota State Federation of teachers, 1940.

*Bridge. Special membership drive issue*, The Idea Exchange of the Credit Union movement, sept. 1946, C. U. N. A.

*What we ought to know about Credit Unions*, Anthony Lehner, Pensylvania Farm Bureau, Cooperative Association, August 1940.

*Credit Unions, the People's Banks*, Maxwell S. Stewart, Public Affaires Pamphlet, 1941.

*10 Close-ups of Consumers Credit. Credit Union Section*, Farm Credit Administration, Washington D. C. V. S. Department of Agriculture, October 1940.

VI. — Concernant les coopératives d'électricité :

*A Guide for Members of Cooperatives.* R. E. A. U. S. Department of Agriculture, Washington D. C. U. S. Government Printing Office, July 1940.

*Electricity comes to Rural America*, Half way by 1945, R. E. A. U. S. Department of Agriculture, Saint-Louis, 2, Missouri.

*Rural Electrification after the war*, U. S. Department of Agriculture, Interbureau Committee on Post War Programs, U. S. Government Printing Office, Washington 1945.

*The Electric Cooperative Movement.* Udo Rall. R. E. A., Specialist on Cooperative, 1946.

*U. S. Department of Agriculture*, R. E. A. Monthly Statistical Sommary, September 1946.

VII. — Concernant l'activité des coopératives américaines sur le plan international :

*Rapport de Cowden au Congrès de l'Alliance Coopérative Intern. de Zurich en 1946.*

*The patronage saving in International Trade.*

III. — Textes officiels et statuts.

*a)* Concernant *les coopératives de consommation :*

*First Report from the Committee on Small Business, House of Representatives*, The Competition of Cooperatives with forms of business enterprise U. S. Government Printing Office, Washington, 1946.

*Consumers' Cooperative Act of the District of Columbia*, June 19, 1940.

*Bylaws of Consumers' Cooperative Association of Swarthmore, Inc*, janvier 1947.

*Congressional Record*, Proceedings and debates of the 79th Congress first Session, The Truth about Cooperatives, U. S. Government Printing Office, 1945.

*b)* Concernant *les Credits Unions :*

*The Federal Credit Union Act, as amended to June 15*, 1940, Issued by the Farm Credit Administration, décembre 1941.

*Bylaws of Federal Credit Unions*, Specimen Copy, U. S. Government Printing Office, septembre 1942.

*c)* Concernant les *coopératives rurales d'électricité :*

*Rural Electrification Act of 1936.*

*Model Act Bylaws of an electric Cooperative R. E. A.*

## IV. — Revues et périodiques.

*a)* Du *Bureau International du Travail :*

1° *Informations Coopératives.*
2° *Revue Internationale du Travail*, mensuel.

*b) Alliance Coopérative Internationale :*

*Revue de la Coopération Internationale*, mensuel.
*Cooperative News Service.*

*c) Ligue Coopérative des U. S. A.*

*Cooperative News Service*, irrégulier.
*The Cooperator*, New-York, 1946, bi-hebdomadaire.

---

Vu, et permis d'imprimer :
*Le Recteur de l'Académie de Paris,*

G. ROUSSY

Vu, *le Président de la thèse,*
BERNARD LAVERGNE

Vu, *le Doyen,*
JULLIOT DE LA MORANDIÈRE

# TABLE DES MATIÈRES


Pages

INTRODUCTION . . . . . 1

PREMIÈRE PARTIE

**HISTORIQUE**

CHAPITRE PREMIER. — **Origine** . . . . . 9

CHAPITRE II. — **De la guerre de Sécession jusqu'à 1900** . 12

CHAPITRE III. — **De 1900 à la crise de 1921** . . . . . 16

I. — *Œuvre accomplie par les Américains d'origine* . . 16

II. — *Œuvre accomplie par les immigrants* . . . . . 22

CHAPITRE IV. — **De la crise de 1921 à celle de 1929** . . . 27

I. — *Progrès accomplis par les coopératives rurales et surtout celles de pétrole* . . . . . 27

II. — *Progrès accomplis par les coopératives urbaines* . 38

CHAPITRE V. — **De la crise de 1929 à la guerre** . . . . . 43

I. — *Naissance de nouveaux types de Coops* . . . . . 46

II. — *Nouveaux progrès accomplis* . . . . . 50

CHAPITRE VI. — **De 1941 à 1946** (avec tableaux et courbes montrant l'évolution) . . . . . 55

DEUXIÈME PARTIE

**CARACTÉRISTIQUES DU MOUVEMENT ACTUEL**

CHAPITRE PREMIER. — **Principaux types de coopératives** . 65

I. — *Classifications diverses* . . . . . 65

II. — *Besoins auxquels elles répondent* . . . . . 67

*Nourriture* . . . . . 67

*Habitation* . . . . . 68

*Santé* . . . . . 69

CHAPITRE II. — **Coopératives d'un genre particulier** . . 73

I. — *Coopératives de pompes funèbres* . . . . . 73

II. — *Coopératives d'étudiants* . . . . . 75

III. — *Coopératives de téléphone* . . . . . 80

IV. — *Coopératives d'assurances* . . . . . 83

CHAPITRE III. — **Dans quelle mesure les coopératives américaines appliquent les principes de Rochdale.** 86

CHAPITRE IV. — **Procédés de financement** . . . . . 94

CHAPITRE V. — **Caractéristiques générales du mouvement.** . . . . . 98

## TROISIÈME PARTIE

## ORGANISATION ADMINISTRATIVE DU MOUVEMENT

CHAPITRE PREMIER. — **Les organismes commerciaux.** . 109

I. — *Les Magasins de Gros* . . . . . 109

II. — *National Coo-peratives Inc.*. . . . . 119

CHAPITRE II. — **Les Ligues** . . . . . 127

I. — *Les Ligues régionales*. . . . . 127

II. — *La Ligue Coopérative des U. S. A.* . . . . . 129

CHAPITRE III. — **Organisation générale du mouvement.** 133

I. — *Les rapports avec le gouvernement*. . . . . 133

*La loi fiscale* . . . . . 135

*Lois d'Etats* . . . . . 139

II. — *Rapports avec les entreprises privées*. . . . . 139

III. — *Rapports avec les syndicats* . . . . . 139

IV. — *Rapports entre les divers types de Coops* . . . . . 142

**CONCLUSION**. . . . . 148

## PARTIE ANNEXE

### I. — « CREDIT UNIONS »

CHAPITRE PREMIER. — **Origine et historique** . . . . . 161

CHAPITRE II. — **Fonctionnement d'un « Crédit Union ».** 170

CHAPITRE III. — **Administration**. . . . . 174

CHAPITRE IV. — **Organisation du mouvement** . . . . . 177

### II. — COOPÉRATIVES RURALES D'ÉLECTRICITÉ

CHAPITRE PREMIER. — **Origine. La Rural Electrification Administration**. . . . . 181

CHAPITRE II. — **Fonctionnement** . . . . . 184

CHAPITRE III. — **Résultats obtenus**. . . . . 186

BIBLIOGRAPHIE. . . . . 195

IMPRIMERIE FLOCH, MAYENNE. — 28-5-1948

ÉDIT. 21.788 IMP. 1558